

Vom Autor des Millionen-Bestsellers  
*How to Win Friends & Influence People*

DALE CARNEGIE

# FREU DICH DES LEBENS

Die Kunst, beliebt, erfolgreich  
und glücklich zu werden

**SPIEGEL**  
**Bestseller-**  
**Autor**

Vom Autor des Millionen-Bestsellers  
*How to Win Friends & Influence People*

D A L E C A R N E G I E

# FREU DICH DES LEBENS

Die Kunst, beliebt, erfolgreich  
und glücklich zu werden

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](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

### **Wichtiger Hinweis**

Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wurde auf eine genderspezifische Schreibweise sowie eine Mehrfachbezeichnung verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

1. Auflage 2022

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

Die englische Ausgabe erschien bei Simon & Schuster Inc. unter dem Titel *How to Enjoy Your Life and Your Job*.

Copyright © 1970, 1985 by Dorothy Carnegie & Donna Dale Carnegie. All Rights Reserved.  
Published by arrangement with the original publisher, Simon & Schuster, Inc.

This book is a compilation of portions of *How to Win Friends and Influence People*, Copyright © 1936 by Dale Carnegie. Copyright renewed 1964 by Dorothy Carnegie and Donna Dale Carnegie. Revised Edition copyright © 1981 by Dorothy Carnegie and Donna Dale Carnegie, and *How to Stop Worrying and Start Living*, Copyright © 1944, 1945, 1946, 1947, 1948 by Dale Carnegie. Copyright © 1984 by Donna Dale Carnegie and Dorothy Carnegie. Copyright renewed 1975 by Donna Dale Carnegie and Dorothy Carnegie.

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: Kerstin Brömer

Redaktion: Silke Panten

Korrektur: Matthias Höhne

Umschlaggestaltung: Manuela Amode, München

Umschlagabbildung: Shutterstock.com/Casther

Abbildungen Innenteil: Shutterstock.com/Mirgunova

Satz: Röser MEDIA GmbH & Co. KG

Druck: CPI

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-560-6

ISBN E-Book (PDF) 978-3-98609-066-1

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-98609-067-8



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

**[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)**

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

# INHALT

VORWORT.....	5
Kapitel 1	
FINDEN SIE ZU SICH SELBST UND SEIEN SIE SIE SELBST: DENKEN SIE DARAN, DASS ES NIEMANDEN AUF DER WELT GIBT, DER SO IST WIE SIE .....	9
Kapitel 2	
VIER GUTE ARBEITSGEWOHNHEITEN ZUR VORBEUGUNG VON MÜDIGKEIT UND SORGEN.....	17
Kapitel 3	
WAS SIE MÜDE MACHT – UND WAS SIE DAGEGEN TUN KÖNNEN .....	25
Kapitel 4	
WIE MAN DIE LANGEWEILE VERTREIBT, DIE MÜDIGKEIT, SORGEN UND UNZUFRIEDENHEIT ERZEUGT .....	31
Kapitel 5	
WÜRDEN SIE FÜR EINE MILLION DOLLAR HERGEBEN, WAS SIE BESITZEN?.....	41
Kapitel 6	
DENKEN SIE DARAN: NIEMAND TRITT EINEN TOTEN HUND.....	49
Kapitel 7	
SO WERDEN SIE GEGEN KRITIK IMMUN.....	53
Kapitel 8	
»WER HONIG WILL, DARF DEN BIENENSTOCK NICHT ZERSTÖREN«. ....	61
Kapitel 9	
DAS GROSSE GEHEIMNIS IM RICHTIGEN UMGANG MIT MENSCHEN.....	77

## Inhalt

### Kapitel 10

DER KÖDER MUSS DEM FISCH SCHMECKEN,  
NICHT DEM ANGLER . . . . . 91

### Kapitel 11

WER SICH AUFRICHTIG FÜR ANDERE INTERESSIERT,  
IST ÜBERALL WILLKOMMEN . . . . . 111

### Kapitel 12

WIE MAN SICH IM HANDUMDREHEN BELIEBT MACHT . . . 125

### Kapitel 13

WIE MAN SICH GANZ BESTIMMT FEINDE MACHT –  
UND WIE MAN ES VERMEIDET . . . . . 141

### Kapitel 14

DER KÖNIGSWEG ZUR VERNUNFT . . . . . 155

### Kapitel 15

DAS GEHEIMNIS DES SOKRATES . . . . . 165

### Kapitel 16

WIE MAN MENSCHEN ZUR MITARBEIT BEWEGT . . . . . 171

### Kapitel 17

EIN APPELL, DER JEDEM GEFÄLLT . . . . . 177

### Kapitel 18

WIE MAN KRITIK ÜBT, OHNE SICH UNBELIEBT  
ZU MACHEN . . . . . 185

### Kapitel 19

SPRECHEN SIE ZUERST ÜBER IHRE EIGENEN FEHLER. . . . . 191

### Kapitel 20

NIEMAND NIMMT GERN BEFEHLE ENTGEGEN . . . . . 197

### Kapitel 21

LASSEN SIE ANDERE IHR GESICHT WAHREN. . . . . 201

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE . . . . . 205

# VORWORT

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, dass wir den größten Teil unseres Lebens mit Arbeiten verbringen – ganz gleich, um welche Arbeit auch immer es sich handeln mag?

Das bedeutet, dass unsere Einstellung zu unserer Arbeit darüber entscheiden kann, ob wir Begeisterung und die Art Erfüllung verspüren, die aus sehr guten Leistungen resultiert, oder ob Frustration, Langeweile und Müdigkeit unser Leben bestimmen.

Die Ratschläge von Dale Carnegie sollen Ihnen helfen, das Beste aus Ihrem Arbeitstag zu machen und Befriedigung aus Ihrer Arbeit zu ziehen, indem Sie jederzeit das Beste aus sich herausholen. Überprüfen Sie Ihre eigene Einstellung zum Leben und zu Ihren Mitmenschen, während Sie dieses Buch lesen. Bauen Sie dann auf Ihren Stärken auf und entdecken Sie Talente und Fähigkeiten, von denen Sie nicht einmal etwas geahnt hatten – und stellen Sie fest, wie viel Spaß es macht, diese zu nutzen.

Dieses Buch ist eine Sammlung ausgewählter Kapitel aus Dale Carnegies Bestsellern *Wie man Freunde gewinnt* und *Sorge dich nicht – lebe!*. Wir haben diejenigen Passagen der beiden Bücher ausgewählt, die für Sie hoffentlich am relevantesten sind. Wenn Sie sich mehr Erfüllung in Ihrem Leben wünschen, mehr Harmonie und das Gefühl, etwas Wichtiges zu leisten sowie Ihre Ressourcen optimal zu nutzen, dann wird dieses Buch Ihnen dabei helfen, diese Ziele zu erreichen.

Wenn Sie sich auf die Ratschläge von Dale Carnegie einlassen, begeben Sie sich auf ein Abenteuer der Selbstfindung, das zu einem Wendepunkt in Ihrem Leben führen könnte. Sie besitzen bereits verborgene Fähigkeiten, durch die Ihr Leben wundervoll werden kann. Nun brauchen Sie nur noch den Willen, diese zu entdecken und zu nutzen.

*Dorothy Carnegie*

*Vorstandsvorsitzende, Dale Carnegie & Associates, Inc.*



# TEIL 1



## SIEBEN WEGE ZU INNEREM FRIEDEN UND GLÜCK

Dale Carnegie schrieb sein Buch *Sorge dich nicht – lebe!*, um zu zeigen, dass vor allem wir selbst darüber bestimmen, wie unser Leben aussieht. Wenn wir lernen, uns selbst zu akzeptieren und das Gute genauso klar zu sehen wie das weniger Gute, und uns dann den Dingen widmen, die notwendig sind, um unsere Ziele zu erreichen, werden wir weniger Zeit und Energie auf Sorgen verschwenden.





# KAPITEL 1



## FINDEN SIE ZU SICH SELBST UND SEIEN SIE SIE SELBST: DENKEN SIE DARAN, DASS ES NIEMANDEN AUF DER WELT GIBT, DER SO IST WIE SIE

Ich habe einen Brief von Edith Allred aus Mount Airy, North Carolina, bekommen, in dem sie schreibt: »Als Kind war ich äußerst sensibel und schüchtern. Ich war übergewichtig, und meine Wangen ließen mich noch dicker aussehen, als ich war. Meine Mutter war altmodisch und hielt nichts von Kleidung, die einen hübsch aussehen lässt. Sie sagte immer: ›Weite Kleidung hält, enge reißt nur ein‹, und entsprechend kleidete sie mich. Ich ging nie auf Partys, hatte nie Spaß, und als ich noch zur Schule ging, spielte ich nie mit den anderen Kindern draußen und nahm auch nicht am Sport teil. Ich war unglaublich schüchtern. Ich hatte das Gefühl, ›anders‹ als alle anderen zu sein und dass niemand mich mochte.

Als ich erwachsen war, heiratete ich einen Mann, der einige Jahre älter war als ich. Aber ich änderte mich nicht. Meine angeheirateten Verwandten waren ausgeglichene und selbstbewusste Menschen, ganz anders als ich. Ich gab mein Bestes, so zu sein wie sie, aber es gelang mir nicht. Jeder ihrer Versuche, mich aus meinem Schneckenhaus herauszulocken, trieb mich nur noch weiter hinein. Ich wurde nervös und reizbar. Ich mied meine Freunde. Es wurde so schlimm, dass ich mich sogar vor dem Klingeln der Türglocke fürchtete! Ich war eine Versagerin. Ich wusste es, und ich hatte Angst, dass mein Mann es bemerken könnte. Daher spielte ich jedes Mal, wenn wir mit

anderen zusammen waren, die Fröhliche – und übertrieb dabei. Mir war bewusst, dass ich es übertrieb, und danach fühlte ich mich tagelang schlecht. Schließlich wurde ich so unglücklich, dass ich keinen Sinn mehr darin sah, noch länger weiterzuleben. Ich begann, an Selbstmord zu denken.«

Wodurch änderte sich das Leben dieser unglücklichen Frau? Allein durch eine beiläufige Bemerkung!

»Eine beiläufige Bemerkung veränderte mein ganzes Leben«, schrieb Edith Allred weiter. »Eines Tages erzählte meine Schwiegermutter davon, wie sie ihre Kinder erzogen habe, und sagte: ›Egal, was vorfiel, ich bestand immer darauf, dass sie sich selbst treu blieben.< ... ›Sich selbst treu bleiben ...< Das war es! Mir wurde schlagartig klar, dass ich mir dieses ganze Elend selbst aufgebürdet hatte, indem ich versucht hatte, mich in eine Schablone zu zwängen, die nicht zu mir passte. Von einem Tag auf den anderen war ich ein anderer Mensch. Ich fing an, ich selbst zu sein. Ich versuchte, meine eigene Persönlichkeit zu erforschen und herauszufinden, *was ich war*, welche Stärken ich hatte. Ich las mir so viel ich konnte über Farben und Modestile an und kleidete mich so, wie es mir meiner Ansicht nach stand. Ich bemühte mich, Freunde zu finden. Ich schloss mich einer Organisation an – zunächst einer kleinen – und war wie versteinert vor Angst, als sie mich in eines ihrer Programme aufnahm. Aber jedes Mal, wenn ich sprach, gewann ich ein wenig an Mut hinzu. Es hat lange gedauert, aber heute bin ich glücklicher, als ich es mir je hätte träumen lassen. Während ich meine Kinder großzog, habe ich ihnen immer wieder diese Weisheit mit auf den Weg gegeben, die ich erst aus einer solch bitteren Erfahrung lernen musste: *Egal, was passiert, sei immer du selbst!*«

Das Problem, nicht man selbst sein zu wollen, sei »so alt wie die Menschheit«, sagt Dr. James Gordon Gilkey, »und so universell wie das menschliche Leben an sich«. Es ist die verborgene Ursache vieler Neurosen, Psychosen und Komplexe. Angelo Patri hat dreizehn Bücher und Tausende von Zeitungsartikeln zum Thema Kindererziehung geschrieben, und er sagt: »Niemand ist so unglücklich wie derjenige, der sich danach sehnt, jemand und etwas anderes zu sein als die Person, die er seinem Körper und seinem Geist nach ist.«

Dieser Wunsch, jemand anderes zu sein, als man ist, ist in Hollywood besonders ausgeprägt. Sam Wood, einer der bekanntesten Regisseure Hollywoods, sagte einmal, das größte Problem, das er mit ehrgeizigen jun-

gen Schauspielern habe, sei, sie dazu zu bringen, sie selbst zu sein. Sie alle wollten zweitklassige Lana Turners oder drittklassige Clark Gables sein. »Aber deren Art der Darstellung kennt das Publikum ja bereits«, sagt Sam Wood ihnen immer wieder, »jetzt will es etwas anderes.«

Bevor er bei Filmen wie *Auf Wiedersehen, Mr. Chips* und *Wem die Stunde schlägt* Regie führte, war Sam Wood jahrelang in der Immobilienbranche tätig, wo er Vertriebspersönlichkeiten ausbildete. Er meinte, dass in der Geschäftswelt dieselben Prinzipien gelten wie in der Welt der bewegten Bilder. Wenn man andere nachäfft, kommt man nicht weit. Man kann kein Papagei sein. »Die Erfahrung hat mich gelehrt«, sagt Sam Wood, »dass es am klügsten ist, Leute, die vorgeben, etwas zu sein, was sie nicht sind, so schnell wie möglich hinter sich zu lassen.«

Ich fragte Paul Boynton, den damaligen Personalchef eines großen Ölkonzerns, was der größte Fehler sei, den Bewerber um eine Stelle begehen. Er musste es wissen: Immerhin hat er mit mehr als sechzigtausend Arbeitssuchenden Bewerbungsgespräche geführt und ein Buch mit dem Titel *Six Ways to Get a Job* (»Sechs Methoden, einen Job zu finden«) geschrieben. Er antwortete: »Der größte Fehler, den die Leute bei Bewerbungen machen, ist, nicht sie selbst zu sein. Anstatt ganz offen und ehrlich zu sein, versuchen sie oft, die Antworten zu geben, von denen sie glauben, dass man sie hören wolle.« Aber das funktioniert nicht, denn niemand will einen Schwindler einstellen. Niemand will Falschgeld in der Kasse haben.

Die Tochter eines Straßenbahnschaffners musste diese Lektion auf die harte Tour lernen. Sie wollte unbedingt Sängerin werden, war aber mit ihrem Äußeren nicht glücklich. Sie besaß einen großen Mund und hervorstehende Zähne. Als sie in einem Nachtclub in New Jersey zum ersten Mal vor Publikum sang, versuchte sie, ihre Oberlippe nach unten zu ziehen, um ihre Zähne zu verbergen. Sie wollte »glamourös« wirken. Und was hat das gebracht? Sie machte sich lächerlich. Sie war auf dem besten Weg zu scheitern.

Unter den Anwesenden in diesem Nachtclub, die das Mädchen singen hörten, war jedoch ein Mann, der der Ansicht war, sie habe Talent. »Hören Sie«, sagte er geradeheraus, »ich habe mir Ihren Auftritt angesehen und weiß, was Sie zu verbergen versuchen. Sie schämen sich wegen Ihrer Zähne!« Das Mädchen wurde verlegen, aber der Mann sprach weiter: »Aber

warum? Ist es etwa ein großes Verbrechen, Hasenzähne zu haben? Versuchen Sie nicht, sie zu verstecken! Öffnen Sie ruhig richtig Ihren Mund, und die Zuschauer werden Sie lieben, wenn sie sehen, dass Sie sich nicht schämen. Außerdem«, fügte er geschickt hinzu, »könnten gerade diese Zähne zu Ihrem Erfolg beitragen!«

Cass Daley befolgte seinen Rat und verbannte den Gedanken an ihre Zähne. Von da an dachte sie nur noch an ihr Publikum. Sie öffnete ihren Mund weit und sang mit solcher Freude und Begeisterung, dass sie sowohl im Film als auch im Radio ein großer Star wurde. Andere versuchten sogar, sie zu kopieren!

Als William James erklärte, dass der Durchschnittsmensch lediglich zehn Prozent seiner geistigen Fähigkeiten nutze, meinte er damit Menschen, die nie zu sich selbst gefunden haben. »Verglichen mit dem, was wir sein könnten«, schrieb er, »sind wir nur halb wach. Wir machen nur von einem kleinen Teil unserer körperlichen und geistigen Ressourcen Gebrauch. Um es ganz allgemein zu sagen: Die Menschen bleiben also weit unterhalb ihrer Möglichkeiten. Sie besitzen ein großes Spektrum an Kräften, die sie für gewöhnlich nicht nutzen.«

Sie und ich besitzen solche Fähigkeiten, also lassen Sie uns keine Sekunde damit verschwenden, uns Sorgen zu machen, weil wir nicht wie andere Menschen sind. Sie sind auf dieser Welt etwas vollkommen Neues. Niemals zuvor, seit Anbeginn der Zeit, hat es jemanden gegeben, der genau so ist wie Sie; und niemals wieder, in allen noch kommenden Zeitaltern, wird es jemanden geben, der genau so ist wie Sie. Laut der Vererbungslehre beruht das, was wir sind, vor allem auf den dreiundzwanzig Chromosomen, die unser Vater beigesteuert hat, sowie auf den dreiundzwanzig Chromosomen, die unsere Mutter beigesteuert hat. Diese sechsundvierzig Chromosomen enthalten alles, was unsere Erbanlagen bestimmt. In jedem Chromosom können sich, so Amram Scheinfeld, »Dutzende bis Hunderte von Genen befinden – wobei ein einziges Gen in manchen Fällen das gesamte Leben eines Menschen verändern kann«. Wir sind wahrhaftig »furchtsam und wunderbar« gemacht.

Selbst nachdem sich Ihre Mutter und Ihr Vater getroffen und miteinander vereinigt hatten, bestand nur eine Chance von eins zu dreihundert-

tausend Milliarden, dass gerade Sie geboren werden würden! Mit anderen Worten: Wenn Sie dreihunderttausend Milliarden Brüder und Schwestern hätten, könnte jeder von ihnen anders sein als Sie. Sind das alles nur Mutmaßungen? Nein. Es ist eine wissenschaftliche Tatsache. Wenn Sie mehr darüber lesen möchten, lesen Sie *You and Heredity* von Amram Scheinfeld.

Ich kann voller Überzeugung über das Thema »man selbst sein« sprechen, weil es mir sehr am Herzen liegt. Ich weiß, wovon ich rede. Ich weiß es aus bitterer und teuer bezahlter Erfahrung. Zur Veranschaulichung: Als ich von den Maisfeldern Missouris nach New York kam, schrieb ich mich an der American Academy of Dramatic Arts ein. Ich wollte Schauspieler werden und hatte eine brillante Idee, den Weg zum Erfolg abzukürzen, eine Idee, die so einfach, so narrensicher war, dass ich nicht verstehen konnte, warum Tausende von ehrgeizigen Menschen sie nicht schon entdeckt hatten. Sie lautete folgendermaßen: Ich würde mir genau ansehen, wodurch die berühmten Schauspieler jener Zeit – John Drew, Walter Hampden und Otis Skinner – ihre Wirkung erzielten. Dann würde ich das Beste eines jeden von ihnen imitieren und auf diese Weise zu einer strahlenden, triumphalen Kombination von ihnen werden. Wie albern! Wie absurd! Ich sollte Jahre meines Lebens damit vergeuden, andere Menschen zu imitieren, bevor mir in meinem missourischen Dickschädel klar wurde, dass ich ich selbst sein musste und unmöglich jemand anders sein konnte.

Diese leidvolle Erfahrung hätte mir eigentlich eine lebenslange Lehre sein müssen, aber das war nicht der Fall. Ich war zu dumm. Ich musste alles noch einmal von vorn lernen. Einige Jahre später machte ich mich daran, ein Buch zu schreiben, von dem ich hoffte, es würde das beste Buch über das Halten von Vorträgen für Geschäftsleute werden, das je geschrieben worden war. Dabei kam mir die gleiche törichte Idee in den Sinn, die ich früher in Bezug auf die Schauspielerei gehabt hatte: Ich wollte mir die Ideen vieler anderer Autoren *ausleihen* und sie allesamt in ein Buch packen – ein Buch, das alles enthalten würde. Also besorgte ich mir jede Menge Bücher über das Halten von Vorträgen und verbrachte ein Jahr damit, die Ideen der Autoren in mein Manuskript einzuarbeiten. Aber schließlich dämmerte mir wieder einmal, dass ich mich zum Narren machte. Dieses Sammelsurium fremder Gedanken, das ich aufgeschrieben hatte, war so künstlich, so langweilig, dass

kein Geschäftsmann sich jemals hindurchkämpfen würde. Also warf ich die Arbeit eines ganzen Jahres in den Papierkorb und begann von vorn. Dieses Mal sagte ich mir: »Du musst Dale Carnegie sein, mit all seinen Fehlern und Einschränkungen. Du kannst unmöglich jemand anders sein.« Somit gab ich den Versuch auf, eine Mischung aus anderen Leuten zu sein, krempelte die Ärmel hoch und tat, was ich von Anfang an hätte tun sollen: Ich schrieb ein Lehrbuch über das Halten von Vorträgen, das auf meinen eigenen Erfahrungen, Beobachtungen und Überzeugungen als Redner und Lehrer beruht. Ich habe – hoffentlich für immer – die Lektion gelernt, die auch Sir Walter Raleigh lernte. (Ich spreche nicht von dem Sir Walter Raleigh, der seinen Mantel auf den schlammigen Boden warf, damit die Königin darauf treten konnte, ohne mit dem Schmutz in Berührung zu kommen. Ich spreche von dem Sir Walter Raleigh, der 1904 in Oxford Professor für englische Literatur war.) »Ich kann kein Buch schreiben, das Shakespeare gerecht wird«, sagte er, »aber ich kann ein Buch schreiben, das von mir stammt.«

Seien Sie Sie selbst. Beherzigen Sie den weisen Rat, den Irving Berlin dem inzwischen verstorbenen George Gershwin gab. Als Berlin und Gershwin sich zum ersten Mal begegneten, war Berlin bereits berühmt und Gershwin noch ein junger Komponist, der sich durchschlug, indem er in der Tin Pan Alley in Manhattan (in der früher viele US-amerikanische Verlage für Unterhaltungsmusik ansässig waren) für fünfunddreißig Dollar pro Woche arbeitete. Beeindruckt von Gershwins offensichtlichem Talent, bot Berlin dem jungen Mann eine Stelle als sein musikalischer Sekretär an, für fast das dreifache Gehalt dessen, was er damals bekam. »Aber nehmen Sie den Job nicht an«, riet Berlin. »Denn sollten Sie das tun, werden Sie vielleicht zu einem zweitklassigen Berlin. Aber wenn Sie stattdessen Sie selbst bleiben, werden Sie eines Tages ein erstklassiger Gershwin werden.«

Gershwin beherzigte diese Warnung und entwickelte sich zu einem der bedeutendsten amerikanischen Komponisten seiner Generation.

Charlie Chaplin, Will Rogers, Mary Margaret McBride, Gene Autry und Millionen andere mussten die Lektion lernen, die ich in diesem Kapitel zu vermitteln versuche. Sie mussten sie auf die harte Tour lernen – genau wie ich.

Als Charlie Chaplin anfang, Filme zu drehen, bestand der Regisseur darauf, dass Chaplin einen damals populären deutschen Komiker nachahmte.

Charlie Chaplin trat auf der Stelle, bis er schließlich sich selbst spielte. Erst da stellte sich der Erfolg ein. Bob Hope machte eine ähnliche Erfahrung: Er verbrachte Jahre in einer Gesangs- und Schauspielgruppe und kam nicht weiter, bis er begann, Witze zu reißen und er selbst zu sein. Will Rogers trat jahrelang als Lassowerfer auf, ohne ein Wort zu sagen. Als er endlich sein einzigartiges Talent für Humor entdeckte und anfang, beim Lassowerfen zu sprechen, kam auch der Erfolg.

Als Mary Margaret McBride zum ersten Mal auf Sendung ging, versuchte sie, eine irische Komödiantin zu spielen, und scheiterte damit. Als sie sich schließlich darauf besann, das zu sein, was sie tatsächlich war – ein einfaches Mädchen aus Missouri –, wurde sie zu einem der beliebtesten Radiostars von New York.

Als Gene Autry versuchte, seinen texanischen Akzent loszuwerden, er sich wie ein Städter kleidete und behauptete, er sei aus New York, lachten die Leute bloß hinter seinem Rücken über ihn. Aber als er anfang, Banjo zu spielen und Cowboy-Balladen zu singen, begann seine Karriere als beliebtester Cowboy der Welt, sowohl im Film als auch im Radio.

Sie sind etwas ganz Neues auf dieser Welt. Seien Sie froh darüber. Machen Sie das Beste aus dem, was die Natur Ihnen mitgegeben hat. Letztlich ist alle Kunst autobiografisch. Sie können nur singen, was Sie sind. Sie können nur malen, was Sie sind. Sie müssen zu dem stehen, was Ihre Erfahrungen, Ihre Umgebung und Ihre Erbanlagen aus Ihnen gemacht haben. Im Guten wie im Schlechten müssen Sie Ihren eigenen kleinen Garten bestellen. Im Guten wie im Schlechten müssen Sie Ihr eigenes kleines Instrument im Orchester des Lebens spielen.

Wie Ralph Waldo Emerson in seinem Essay *Selbstvertrauen* schreibt: »Für jeden Menschen kommt irgendwann die Zeit, dass er zu der Überzeugung gelangt, dass Neid Unwissenheit ist; dass Nachahmung Selbstmord ist; dass er in guten wie in schlechten Zeiten sich selbst als seine Mitgift betrachten muss; dass, obwohl das weite Universum voll von Gutem ist, kein Körnchen Nahrung zu ihm gelangt, sofern er nicht mit harter Arbeit das ihm gegebene Stück Land bestellt. Die Kraft, die ihm innewohnt, ist neu in der Natur, und niemand außer ihm weiß, was er damit zu tun imstande ist, und selbst er weiß es erst, wenn er es versucht hat.«



Das sind die Worte von Emerson. Und so hat es ein Dichter – der verstorbene Douglas Malloch – ausgedrückt:

*Wenn du keine Kiefer auf dem Gipfel des Hügels sein kannst,  
Dann sei ein Busch im Tal – aber sei  
Der beste kleine Busch am Ufer des Baches;  
Sei ein Busch, wenn du kein Baum sein kannst.*

*Wenn du kein Busch sein kannst, sei ein Grasbüschel,  
Das eine Straße heiterer erscheinen lässt;  
Wenn du kein Hecht sein kannst, dann sei einfach ein Barsch –  
Aber der munterste Barsch im See!*

*Wir können nicht alle Kapitäne sein, es braucht auch die Mannschaft,  
Hier findet jeder von uns seinen Platz.  
Es gibt große Aufgaben zu erledigen und kleinere,  
Und der Aufgabe, die als Nächstes ansteht, müssen wir uns widmen.*

*Wenn du keine Straße sein kannst, dann sei einfach ein Pfad,  
Wenn du nicht die Sonne sein kannst, sei ein Stern;  
Es liegt nicht an der Größe, ob du siegst oder scheiterst –  
Sei das Beste, was immer du bist!*

So finden Sie zu einer geistigen Haltung, die inneren Frieden und Freiheit schenkt:



Vermeiden Sie es, andere nachzuahmen. Finden Sie vielmehr zu sich selbst und seien Sie Sie selbst.



## KAPITEL 2



### VIER GUTE ARBEITSGEWOHNHEITEN ZUR VORBEUGUNG VON MÜDIGKEIT UND SORGEN

#### GUTE ARBEITSGEWOHNHEIT NUMMER 1

RÄUMEN SIE ALLE PAPIERE VON IHREM SCHREIBTISCH,  
DIE NICHT UNMITTELBAR MIT IHRER AKTUELLEN  
AUFGABE ZU TUN HABEN.

Roland L. Williams, Präsident der Eisenbahngesellschaft Chicago and Northwestern Railway, sagte einmal: »Jemand, auf dessen Schreibtisch sich Papiere zu verschiedenen Themen türmen, wird viel leichter und zielgerichteter arbeiten können, wenn er von diesem Schreibtisch alles entfernt, was nicht unmittelbar mit der anstehenden Aufgabe zusammenhängt. Ich nenne das gutes Wirtschaften, und es ist der wichtigste Schritt zu mehr Effizienz.«

Wenn Sie die Kongressbibliothek in Washington besuchen, können Sie an deren Decke einen Spruch entdecken, den der Dichter Alexander Pope geschrieben hat:

»Ordnung ist das oberste Gebot des Himmels.«

Ordnung sollte auch im Geschäftsleben das oberste Gebot sein. Aber ist das tatsächlich der Fall? Nein, häufig ist der Schreibtisch überladen mit

Papieren, die sich seit Wochen niemand mehr angesehen hat. Der Verleger einer Zeitung in New Orleans erzählte mir einmal, dass seine Sekretärin beim Aufräumen eines Schreibtisches eine Schreibmaschine fand, die seit zwei Jahren vermisst worden war!

Allein der Anblick eines Schreibtisches mit unbeantworteten Briefen, Berichten und Memos reicht aus, um Verwirrung, Anspannung und Sorgen zu erzeugen. Es ist aber sogar noch viel schlimmer. Die ständige Erinnerung an »eine Million Dinge, die man tun müsste, für die man aber keine Zeit hat«, kann nicht nur zu innerer Anspannung und Müdigkeit führen, sondern auch zu Bluthochdruck, Herzproblemen und Magen-  
geschwüren.

Dr. John H. Stokes, Professor an der medizinischen Fakultät der Universität von Pennsylvania, hielt bei einem Treffen der amerikanischen Ärztevereinigung einen Vortrag mit dem Titel »Funktionsneurosen als Komplikation organischer Erkrankungen«. Darin führte Dr. Stokes unter dem Titel »Worauf man bei der geistigen Verfassung eines Patienten achten sollte« elf Auffälligkeiten auf. Der erste Punkt auf dieser Liste lautete:

*das Gefühl des Müssens oder der Verpflichtung; die nicht enden wollende Reihe von Dingen, die unbedingt erledigt werden müssen*

Aber wie kann etwas so Simples wie das Aufräumen des Schreibtisches oder das Treffen von Entscheidungen dazu beitragen, diesen hohen Druck, dieses Gefühl des *Müssens*, dieses Gefühl einer »nicht enden wollenden Reihe von Dingen, die unbedingt erledigt werden müssen«, zu vermeiden? Dr. William S. Sadler, der berühmte Psychiater, erzählte einmal von einem Patienten, der durch diese einfache Methode einen Nervenzusammenbruch verhinderte. Der Mann war leitender Angestellter in einem großen Unternehmen in Chicago. Als er in die Praxis von Dr. Sadler kam, war er angespannt, nervös und besorgt. Er wusste, dass er auf einen Zusammenbruch zusteuerte, aber er konnte seine Arbeit nicht aufgeben. Er brauchte Hilfe.

»Während dieser Mann mir seine Geschichte erzählte«, so Dr. Sadler, »klingelte mein Telefon. Es war das Krankenhaus, und anstatt die An-

gelegenheit aufzuschieben, traf ich sofort eine Entscheidung. Ich kläre Fragen, wenn möglich, sofort. Kaum hatte ich aufgelegt, läutete das Telefon erneut. Wieder eine dringende Angelegenheit, für die ich mir Zeit nahm. Die dritte Unterbrechung erfolgte, als ein Kollege von mir in mein Arbeitszimmer kam, um sich von mir einen Rat zu einem schwer kranken Patienten geben zu lassen. Danach wandte ich mich an meinen Besucher und wollte mich dafür entschuldigen, dass ich ihn hatte warten lassen. Aber seine Miene hatte sich aufgehellt. Sein Gesichtsausdruck war wie ausgewechselt.«

»Sie brauchen sich nicht zu entschuldigen, Doktor«, sagte der Mann zu Sadler. »Ich glaube, ich habe in den letzten zehn Minuten eine Ahnung bekommen, was mit mir los ist. Ich werde nun zurück in mein Büro gehen und meine Arbeitsgewohnheiten überdenken ... Aber dürfte ich, bevor ich gehe, einen Blick in Ihren Schreibtisch werfen?«

Dr. Sadler öffnete die Schubladen seines Schreibtisches. Alle waren leer – bis auf das Büromaterial. »Sagen Sie mal«, meinte der Patient, »wo bewahren Sie denn Ihre unerledigten Angelegenheiten auf?«

»Alle erledigt«, erwiderte Sadler.

»Und wo bewahren Sie Ihre unbeantwortete Post auf?«

»Alles beantwortet«, sagte Sadler ihm. »Ich habe es mir zur Regel gemacht, keinen Brief beiseitezulegen, bevor ich ihn nicht beantwortet habe. Ich diktiere meiner Sekretärin die Antwort immer sofort.«

Sechs Wochen später lud dieser leitende Angestellte Dr. Sadler in sein Büro ein. Er war wie ausgewechselt – und sein Schreibtisch ebenfalls. Der Mann öffnete die Schreibtischschubladen, um zu zeigen, dass sich darin keine unerledigten Dinge befanden. »Noch vor sechs Wochen«, sagte er, »hatte ich drei verschiedene Schreibtische in zwei verschiedenen Büros – und wurde von meiner Arbeit erdrückt. Ich wurde nie fertig. Nachdem ich mit Ihnen gesprochen hatte, kam ich hierher zurück und räumte eine ganze Wagenladung voll mit Berichten und alten Papieren aus. Jetzt arbeite ich an einem einzigen Schreibtisch, erledige die Dinge, wenn sie anfallen, und habe keinen Berg von unerledigten Aufgaben, die mich belasten und mich nervös machen und beunruhigen. Aber das Erstaunlichste ist, dass