

ÜBER 60 MILLIONEN VERKAUFTE EXEMPLARE

DIE DEUTSCHE
AUSGABE VON
THINK
and
**GROW
RICH**

—
NAPOLEON
—
HILL
—

FBV

**SPIEGEL
Bestseller**

*Die ungekürzte
und unveränderte
Originalausgabe von
Denke nach und
werde reich
von 1937*



ÜBER 60 MILLIONEN VERKAUFTE EXEMPLARE

DIE DEUTSCHE
AUSGABE VON
THINK
and
GROW



KNOW RICH

NAPOLEON
— HILL —

*Die ungekürzte
und unveränderte*



FBV

**SPIEGEL
Bestseller**

*Originalausgabe von
Denke nach und
werde reich
von 1937*

DIE DEUTSCHE AUSGABE VON
THINK
and
RICH GROW
NAPOLEON HILL

*Die ungekürzte und unveränderte Originalausgabe
von Denke nach und werde reich von 1937*

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

16. Auflage 2022

© 2018 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Türkenstraße 89
80799 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Die englische Originalausgabe erschien 1937 unter dem Titel *Think and Grow Rich*. Copyright der Originalausgabe: © 1937 by The Napoleon Hill Foundation

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: Petra Pyka
Redaktion: Matthias Michel
Korrektorat: Manuela Kahle
Umschlaggestaltung: Pamela Machleidt
Umschlagabbildung: Shutterstock/ID1974
Satz: Daniel Förster, Belgern
Druck: CPI books GmbH, Leck
eBook: ePubMATIC.com

ISBN Print 978-3-95972-171-4
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-311-4
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-312-1



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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

VORBEMERKUNG

Die vorliegende Ausgabe von Napoleon Hills *Denke nach und werde reich* folgt der amerikanischen Erstveröffentlichung von 1937. Es liegt damit erstmals eine ungekürzte deutsche Übersetzung des klassischen Finanz- und Selbsthilfebuchs vor, die von der Napoleon Hill Foundation autorisiert wurde.

Der FinanzBuch Verlag hat sich entschlossen, diesen historischen Text nicht durch Modernisierungen zu verändern, ist sich aber bewusst, dass einige Bemerkungen und Bezugnahmen Hills sehr zeitbezogen sind. Aus diesem Grund wurden – gerade für Leser außerhalb der USA – einige erklärende Anmerkungen eingefügt.

WAS IST IHR GRÖSSTER WUNSCH?

Geld, Ruhm, Macht, Zufriedenheit, persönliche Erfüllung, Sicherheit, Glück?

Die in diesem Buch beschriebenen dreizehn Schritte zum Reichtum sind die kürzeste zuverlässige Philosophie für persönlichen Erfolg, die sich ein Mensch mit einem klaren Lebensziel zu eigen machen kann.

Besonders profitieren Sie von diesem Buch, wenn Sie sich von vornherein klarmachen, dass dieses Buch *nicht zur Unterhaltung geschrieben wurde*. Um zu verarbeiten, was Sie aus ihm erfahren, brauchen Sie eine Woche, einen Monat oder länger.

Dr. Miller Reese Hutchison, ein bekannter Erfinder und langjähriger Wegbegleiter von Thomas A. Edison, bemerkte, nachdem er das Buch aufmerksam gelesen hatte:

Das ist kein Roman. Es ist eine Anleitung für persönlichen Erfolg, die direkt auf die Erfahrungen von Hunderten der erfolgreichsten Amerikaner zurückgreift. Es sollte studiert, verinnerlicht und reflektiert werden. Der Leser sollte sich höchstens ein Kapitel pro Tag vornehmen, es gründlich durcharbeiten und dabei die Sätze unterstreichen, die ihn besonders beeindrucken. Die unterstrichenen Passagen sollte er dann noch einmal lesen. Wer wirklich etwas aus diesem Buch lernen möchte, wird es nicht einfach nur lesen, sondern sich seinen Inhalt aneignen und übernehmen. Das Buch sollte in allen

weiterführenden Schulen auf dem Lehrplan stehen, und kein junger Mensch sollte einen Schulabschluss erhalten, solange dieses Wissen nicht erfolgreich abgeprüft wurde. Diese Philosophie wird die üblichen Schulfächer nicht etwa verdrängen, sondern den Schülern vielmehr ermöglichen, erworbene Kenntnisse zu strukturieren und so anzuwenden, dass sie ihnen von Anfang an gute Dienste leisten können und angemessen honoriert werden.

Dr. John R. Turner, Dekan des College of New York, äußerte nach der Lektüre gegenüber dem Autor: »Das beste Beispiel dafür, dass diese Philosophie funktioniert, ist Ihr eigener Sohn Blair, dessen dramatische Geschichte im Kapitel ›Ein Anliegen‹ geschildert wird.«

Dr. Turner meinte damit Hills Sohn, der ohne normales Hörvermögen zur Welt kam. Ihm gelang es nicht nur, hören und sprechen zu lernen, sondern er verwandelte sein Handicap in einen unschätzbaren Aktivposten, indem er sich an die Philosophie hielt, die in diesem Buch dargelegt wird. Wenn Sie diese Geschichte (die auf Seite 41 beginnt) gelesen haben, werden Sie merken, dass sich Ihnen hier eine Philosophie erschließt, die sich nicht nur in materiellen Wohlstand umsetzen lässt, sondern ebenso in innere Ruhe, Verständnis oder spirituelle Harmonie. Sie kann Ihnen – wie beim Sohn des Autors – sogar helfen, mit körperlichen Beeinträchtigungen fertigzuwerden.

Nachdem der Autor persönlich Hunderte erfolgreicher Persönlichkeiten analysiert hatte, stellte er eine Gemeinsamkeit fest: Sie *alle* pflegten den Gedankenaustausch bei Veranstaltungen, die wir üblicherweise als *Konferenzen* bezeichnen. Traten Probleme auf, setzten sie sich mit anderen zusammen und sprachen

offen miteinander, bis sie durch die von allen eingebrachten Ideen einen Plan zur Lösung der Probleme gefunden hatten.

Als Leserin oder Leser profitieren Sie am meisten von diesem Buch, wenn Sie das darin beschriebene »Master Mind«-Prinzip anwenden. Das können Sie (wie es andere bereits erfolgreich vormachen), indem Sie sich mit einer beliebigen Zahl Gleichgesinnter zu einer Art »Studierklub« zusammenschließen. Diese Gruppe sollte sich regelmäßig treffen, mindestens einmal die Woche. Bei jeder Zusammenkunft wird zunächst ein Kapitel des Buches vorgelesen. Im Anschluss wird der Inhalt offen von allen Teilnehmern diskutiert. Dabei sollten sich alle Anwesenden Notizen machen und die Ideen festhalten, zu denen sie das Gespräch anregt. Jeder Teilnehmer sollte jedes Kapitel bereits Tage vor der gemeinschaftlichen Vorlesung und Diskussion in der Gruppe aufmerksam studieren und gründlich analysieren. In der Gruppe sollte das Kapitel von einem guten Vorleser präsentiert werden, der lebendig und mitreißend vorzutragen versteht.

Jeder Leser, der so vorgeht, kann aus diesem Buch die Summe des Wissens beziehen, die den Erfahrungen Hunderter erfolgreicher Menschen abgewonnen wurde. Vor allem aber *erschließt er sich neue Wissensquellen in sich selbst und erhält wertvolle Informationen von allen anderen Teilnehmern.*

Wer sich *konsequent* daran hält, wird mit nahezu hundertprozentiger Sicherheit die geheime Formel für sich entdecken, der Andrew Carnegie seinen gewaltigen Reichtum verdankte, wie es der Autor in der Einführung beschreibt.

WÜRDIGUNG DES AUTORS

durch führende amerikanische Persönlichkeiten

Denke nach und werde reich ist über 25 Jahre hinweg entstanden. Es ist Napoleon Hills neuestes Buch und basiert auf seiner berühmten Erfolgsphilosophie. Seine Forschungsarbeiten und Schriften wurden von vielen führenden Persönlichkeiten aus der Finanzwelt, dem Bildungswesen, der Politik und dem Staatswesen gewürdigt.

Oberster Gerichtshof der Vereinigten Staaten, Washington, D.C.

Sehr geehrter Mr. Hill,

inzwischen hatte ich Gelegenheit, Ihre Lehrbücher über die Gesetze des Erfolgs zu Ende zu lesen und möchte Ihnen gern meine Anerkennung für Ihre großartige Arbeit bei der Entwicklung dieser Philosophie aussprechen.

Es wäre hilfreich, wenn jeder Politiker im Land die dreizehn Prinzipien übernehmen und anwenden würde, auf denen Ihre Lehrsätze basieren. Ihr Werk beinhaltet ausgesprochen aufschlussreiches Material, das alle Führungspersönlichkeiten aus jedem Bereich kennen sollten.

Ich freue mich, dass ich das Privileg hatte, geringfügig zur Organisation dieser hervorragenden Schulung über die Philosophie der Vernunft beizutragen.

Mit freundlichen Grüßen



(William H. Taft, ehemaliger Präsident und ehemaliger Oberster
Bundesrichter der Vereinigten Staaten)

KÖNIG DER DISCOUNTER

»Durch Anwendung vieler der dreizehn Grundsätze der Erfolgsphilosophie haben wir eine großartige Kette erfolgreicher Geschäfte aufgebaut. Und ich übertreibe nicht, wenn ich sage, dass das Woolworth Building eigentlich als Denkmal dafür bezeichnet werden sollte, dass diese Grundsätze tragfähig sind.«

F. W. WOOLWORTH

MAGNAT DER DAMPFSCHIFFFAHRTSINDUSTRIE

»Viel verdanke ich dem Privileg, ihre Erfolgsgesetze gelesen zu haben. Hätte ich diese Philosophie schon vor 50 Jahren gekannt, hätte ich vermutlich alles, was ich geleistet habe, in der halben Zeit geschafft. Ich hoffe wirklich, die Welt wird Sie entdecken und zu würdigen wissen.«

ROBERT DOLLAR

BERÜHMTER AMERIKANISCHER GEWERKSCHAFTSFÜHRER

»Wer die Philosophie der Erfolgsgesetze beherrscht, verfügt quasi über eine Versicherungspolice gegen Fehlschläge.«

SAMUEL GOMPERS

EHEMALIGER US-PRÄSIDENT

»Ich darf Ihnen zu Ihrem Durchhaltevermögen gratulieren. Jeder Mensch, der so viel Zeit opfert, macht zwangsläufig Entdeckungen, die auch für andere großen Wert besitzen. Ich bin sehr beeindruckt von Ihrer Auslegung der ›Master Mind‹-Prinzipien, die Sie so prägnant beschrieben haben.«

WOODROW WILSON

HANDELSMAGNAT

»Ich weiß, dass Ihre dreizehn Erfolgsgrundsätze solide sind, weil ich sie in meinem Unternehmen schon seit über 30 Jahren beherzige.«

JOHN WANAMAKER

GRÖSSTER KAMERAHERSTELLER WELTWEIT

»Mit Ihren Erfolgsgesetzen werden Sie enorm viel Gutes bewirken, da bin ich mir sicher. Ich möchte dieser Schulung eher keinen Geldwert beimessen, denn die Teilnehmer erwerben Qualitäten, die sich mit Geld allein nicht aufwiegen lassen.«

GEORGE EASTMAN

FÜHRENDER US-UNTERNEHMER

»Ich verdanke meinen gesamten Erfolg ganz und gar der Anwendung Ihrer dreizehn Grundsätze zu den Gesetzen des

Erfolgs. Ich glaube, ich hatte die Ehre, Ihr allererster Schüler zu sein.«

WILLIAM WRIGLEY, JR.

INHALT

Was ist Ihr größter Wunsch?

Würdigung des Autors durch führende amerikanische
Persönlichkeiten

Vorwort des Verlags

Vorwort des Autors

Erstes Kapitel

Einführung

Der Mann, der nachdachte und zum Partner von Thomas A.
Edison wurde

Zweites Kapitel

Ein Anliegen

Die Grundlage für jeden Erfolg

Drittes Kapitel

Der Glaube

Die Visualisierung des dringenden Anliegens und die feste
Überzeugung, es zu erreichen

Viertes Kapitel

Autosuggestion

So beeinflussen Sie Ihr Unterbewusstsein

Fünftes Kapitel
Fachkenntnisse
Persönliche Erfahrungen oder Beobachtungen

Sechstes Kapitel
Fantasie
Die Werkstatt des Geistes

Siebtens Kapitel
Systematische Planung
Vom Anliegen zur Realität

Achstes Kapitel
Schnelle Entscheidungen
Die Überwindung der Aufschieberitis

Neuntes Kapitel
Durchhaltevermögen
Zum Glauben gehört Ausdauer

Zehntes Kapitel
Die Macht des »Master Mind«-Prinzips
Die treibende Kraft

Elftes Kapitel
Das Geheimnis der Transmutation sexueller Energie
Der zehnte Schritt zum Reichtum

Zwölftes Kapitel
Das Unterbewusstsein
Die Schaltzentrale

Dreizehntes Kapitel
Das Gehirn
Sender und Empfänger für Gedanken

Vierzehntes Kapitel

Der sechste Sinn

Die Pforte zum Tempel der Weisheit

Fünfzehntes Kapitel

Wie Sie die sechs Grundängste austricksen

Ziehen Sie in diesem letzten Kapitel Bilanz und stellen Sie fest, welche Ängste Ihnen im Weg stehen

VORWORT DES VERLAGS

Dieses Buch basiert auf den Erfahrungen von über 500 Superreichen, die alle bei null angefangen haben – mit nichts als Gedanken, Ideen und systematischen Plänen, um zu Geld zu kommen.

Ihnen präsentiert sich hier die gesamte Philosophie des Geldverdienens, wie sie sich aus den realen Leistungen der erfolgreichsten Männer ergibt, die Amerika in den vergangenen 50 Jahren hervorgebracht hat. Sie erfahren nicht nur, was Sie tun müssen, sondern auch *wie!*

Das Buch liefert eine erschöpfende Anleitung dazu, wie Sie Ihre eigene Leistung optimal verkaufen.

Sie bekommen ein perfektes System zur Selbstanalyse an die Hand, das Ihnen rasch offenbart, was zwischen Ihnen und dem »ganz großen Geld« steht.

Sie entdecken die berühmte Andrew-Carnegie-Formel für persönlichen Erfolg, mit der Carnegie selbst viele Hundert Millionen Dollar erwirtschaftete und andere zu Millionären machte, mit denen er sein Geheimnis teilte.

Vielleicht müssen Sie das Buch ja gar nicht von vorne bis hinten durchlesen – das hat schließlich auch keiner der 500 Männer getan, von deren Erfahrungen es handelt. Womöglich brauchen Sie nur die *eine* zündende Idee, den Plan oder Vorschlag, um auf den richtigen Weg zu kommen, der Sie zu Ihrem Ziel führt. Irgendwo in diesem Buch werden Sie genau den Anstoß finden, den Sie brauchen.

Die Anregung zu diesem Buch kam von Andrew Carnegie, nachdem er Millionen verdient und sich zur Ruhe gesetzt

hatte. Geschrieben hat es der Mann, dem Carnegie das unglaubliche Geheimnis seines Reichtums anvertraute - derselbe Mann, dem auch 500 andere wohlhabende Amerikaner verrieten, wie sie reich geworden waren.

In diesem Buch finden Sie die dreizehn Schritte zum Reichtum, die jeder gehen muss, der ein Vermögen verdienen möchte, um sich finanzielle Unabhängigkeit zu sichern. Allein die Vorarbeiten zu diesem Buch - akribische kontinuierliche Recherchen über 25 Jahre - dürften schätzungsweise mit 100 000 US-Dollar zu beziffern sein.

Und das in diesem Buch enthaltene Wissen können Sie sich für kein Geld der Welt selbst beschaffen - aus dem einfachen Grund, weil über die Hälfte der 500 Männer, von denen es stammt, inzwischen das Zeitliche gesegnet hat.

Reichtum ist mehr als Geld!

Geld und materielle Werte sind wesentliche Voraussetzungen für die Freiheit von Körper und Geist, doch der eine oder andere glaubt, dass bleibende Freundschaft, harmonische Beziehungen in der Familie, Empathie und Verständnis zwischen Geschäftspartnern und innere Ausgeglichenheit einen Seelenfrieden bringen, der sich nur in spirituellen Werten messen lässt!

Wer diese Philosophie liest, begreift und umsetzt, ist besser dafür gerüstet, diese höheren Daseinszustände zu erreichen und zu genießen, die sich seit jeher und grundsätzlich allen verschließen, die *nicht bereit sind, sich darauf einzulassen*.

Seien Sie daher bereit, wenn Sie sich dem Einfluss dieser Philosophie aussetzen - bereit für lebensverändernde Erfahrungen, die Ihnen nicht nur helfen können, mit Harmonie und Verständnis durchs Leben zu gehen, sondern auch mit dem nötigen Geld.

Der Verleger

VORWORT DES AUTORS

In jedem einzelnen Kapitel dieses Buches geht es um das Geheimnis des finanziellen Erfolgs - ein Geheimnis, das über 500 Multimillionäre reich gemacht hat, deren Biografien ich über viele Jahre sorgfältig studiert habe.

Meine Aufmerksamkeit auf das Geheimnis gelenkt hat Andrew Carnegie vor über 25 Jahren. Ich war noch ein sehr junger Mann, als der pffiffige, liebenswerte alte Schotte mir den Anstoß dazu gab. Damals lehnte er sich augenzwinkernd zurück und wartete gespannt, ob ich die ganze Tragweite seiner Worte erfassen würde.

Als er merkte, dass ich begriffen hatte, fragte er mich, ob ich bereit sei, mich 20 oder mehr Jahre der Aufgabe zu widmen, dieses Geheimnis der ganzen Welt zugänglich zu machen - allen Menschen, die andernfalls womöglich zum Scheitern verurteilt wären. Ich bejahte, und mit der Unterstützung von Andrew Carnegie hielt ich mein Versprechen.

Dieses Buch enthält das Geheimnis, das inzwischen von Tausenden von Menschen aus unterschiedlichsten Schichten dem Praxistest unterzogen wurde. Andrew Carnegie stellte sich vor, dass die Zauberformel, die ihm zu märchenhaftem Reichtum verholfen hatte, an Menschen weitergegeben werden sollte, die nicht die Zeit haben, selbst zu analysieren, wie andere reich geworden sind. Er hatte die Hoffnung, dass ich die Formel durch die Erfahrungen von Männern und Frauen mit ganz verschiedenem beruflichen Hintergrund auf die Probe stellen und ihre Verlässlichkeit

demonstrieren würde. Er war der Meinung, die Formel sollte an allen öffentlichen Schulen und Hochschulen gelehrt werden. Richtig vermittelt, würde sie das gesamte Bildungssystem revolutionieren, sodass sich die Schulzeit auf die Hälfte reduzieren ließe.

Seine Erfahrung mit Charles M. Schwab und anderen jungen Männern von dessen Kaliber brachte Andrew Carnegie zu der Überzeugung, dass vieles, was an den Schulen unterrichtet wird, für den Verdienst des Lebensunterhalts oder den Aufbau eines Vermögens gar keinen Wert hatte. Zu diesem Schluss gelangte er, weil er in seinem Unternehmen immer wieder junge Männer mit oft geringer Schulbildung eingestellt und sie zu herausragenden Führungskräften entwickelt hatte, indem er sie in der Anwendung seiner Formel unterwies. Mehr noch, *unter seiner Anleitung verdienten alle, die sich daran hielten, ein Vermögen.*

Im Kapitel über den Glauben lesen Sie die unglaubliche Geschichte von der Entstehung der riesigen United States Steel Corporation – erdacht und umgesetzt von einem der jungen Männer, durch deren Beispiel Andrew Carnegie nachgewiesen hat, dass seine Formel *bei jedem funktioniert, der bereit ist, sie zu übernehmen.* Diese eine praktische Anwendung des Geheimnisses durch diesen einen jungen Mann – Charles M. Schwab – brachte diesem nicht nur jede Menge Geld ein, sondern eröffnete ihm Chancen in Hülle und Fülle. Die Anwendung der Formel war grob gesprochen *600 Millionen Dollar* wert.

Diese Fakten – die übrigens fast allen, die Andrew Carnegie kannten, vertraut sind – vermitteln Ihnen eine recht genaue Vorstellung davon, was es Ihnen bringen kann, dieses Buch zu lesen – *wenn Sie wissen, was Sie wollen.*

Schon bevor sich das Geheimnis 20 Jahre lang in der Praxis bewährt hatte, war es an über 100 000 Männer und Frauen weitergegeben worden, die es zu ihrem persönlichen Vorteil nutzten – ganz so, wie es sich Andrew Carnegie für sie vorgestellt hatte. Manche haben damit ein Vermögen verdient. Andere haben es erfolgreich eingesetzt, um ein harmonisches Privatleben zu führen. Ein Geistlicher nutzte es so effektiv, dass er damit über 75 000 Dollar im Jahr verdiente.

Arthur Nash, ein Schneider aus Cincinnati, verwendete sein vor dem Konkurs stehendes Unternehmen als »Versuchsballon«, um die Formel auszutesten. Die Firma erholte sich und machte ihre Eigentümer reich. Sie floriert noch immer, obwohl Arthur Nash längst nicht mehr dabei ist. Das Experiment verlief so spektakulär, dass es in Zeitungen und Zeitschriften mit positiver Publicity im Wert von über einer Million Dollar gewürdigt wurde.

Auch Stuart Austin Wier aus Dallas, Texas, wurde das Geheimnis anvertraut. Und er war so bereit dafür, dass er seinen Beruf aufgab und Jura studierte. Ob er Erfolg hatte? Auch diese Geschichte erfahren Sie.

Ich gab das Geheimnis an Jennings Randolph weiter – an dem Tag, an dem er seinen Collegeabschluss in der Tasche hatte. Er setzte es so erfolgreich um, dass er inzwischen seine dritte Amtszeit im Kongress absolviert. Gut möglich, dass es ihn noch bis ins Weiße Haus bringen wird.

Als Werbemanager der LaSalle Extension University, die damals noch keinen nennenswerten Einfluss hatte, genoss ich das Privileg, zu beobachten, wie ihr Präsident J. G. Chaplin die Formel so effektiv nutzte, dass die LaSalle inzwischen zu den führenden Anbietern von Fernstudiengängen in den USA gehört.

Das Geheimnis, das ich meine, wird in diesem Buch bestimmt hundertfach erwähnt. Es wird aber nicht beim Namen genannt, denn es wirkt offenbar besser, wenn es lediglich enthüllt und so herausgearbeitet wird, dass alle, die dafür bereit sind und danach suchen, zugreifen können. Aus demselben Grund hat es mir auch Andrew Carnegie seinerzeit beiläufig mitgeteilt, ohne es direkt zu benennen.

Wenn Sie bereit sind, das Geheimnis einzusetzen, werden Sie es in jedem Kapitel mindestens einmal aufscheinen sehen. Woran Sie erkennen können, ob Sie bereit sind? Ich wünschte, ich könnte es Ihnen sagen. Das würde Sie aber vieler positiver Effekte berauben, in deren Genuss Sie kommen, wenn Sie es selbst entdecken.

Als dieses Buch geschrieben wurde, griff mein eigener Sohn, der damals gerade sein letztes Collegejahr durchlief, nach dem Manuskript des zweiten Kapitels, las es und entdeckte das Geheimnis für sich. Er nutzte die Informationen so effektiv, dass er direkt in eine verantwortungsvolle Position einstieg – und von Anfang an überdurchschnittlich verdiente. Seine Geschichte wird im zweiten Kapitel geschildert. Lesen Sie sie. Sollte Sie eingangs das Gefühl beschlichen haben, das Buch verspreche zu viel, dürfte sich dieser Eindruck rasch verflüchtigen. Sollten Sie je den Mut verloren oder vor schier unüberwindlichen Problemen gestanden haben, die Ihnen schwer auf der Seele lasteten, etwas erfolglos angestrebt haben oder durch Krankheit oder körperliche Gebrechen beeinträchtigt worden sein, dann kann Ihnen die Geschichte, wie mein Sohn die Carnegie-Formel für sich entdeckte und nutzte, zu Ihrer Oase in der Wüste der verlorenen Hoffnung werden.

Präsident Woodrow Wilson bediente sich des Geheimnisses im Weltkrieg.¹ Es wurde an jeden Soldaten weitergegeben, der in den Kampf zog, sorgfältig verpackt in das Training, das dem Fronteinsatz vorausging. Präsident Wilson erzählte mir, es hätte auch großen Anteil an der Beschaffung der nötigen Ressourcen für den Krieg gehabt.

Vor über 20 Jahren ließ sich Manuel L. Quezon (damals Resident Commissioner der Philippinen) von dem Geheimnis dazu inspirieren, seinem Volk die Freiheit zu sichern. Er brachte den Philippinen die Freiheit und wurde der erste Präsident des freien Staates.

Eine besondere Eigenheit dieses Geheimnisses: Alle, die es sich aneignen und praktizieren, stellen fest, dass sie buchstäblich mühelos zum Erfolg getragen werden und keine Rückschläge mehr verbuchen! Sie zweifeln daran? Dann suchen Sie sich die erwähnten Namen derjenigen heraus, die es eingesetzt haben, lesen Sie nach und sehen Sie selbst.

Alles hat seinen Preis.

Das gilt auch für das Geheimnis, von dem ich spreche – wenngleich dieser weit niedriger ist als sein Wert. Doch wer nicht bewusst danach sucht, für den ist es zu keinem Preis der Welt zu haben. Es kann weder gratis verteilt noch mit Geld erkaufte werden – aus dem einfachen Grund, dass es aus zwei Teilen besteht. Wer die nötige Bereitschaft mitbringt, der besitzt bereits den ersten Teil.

Allen, die dafür bereit sind, leistet das Geheimnis gleichermaßen gute Dienste. Bildung hat damit nichts zu tun. Bereits lange vor meiner Geburt hatte sich Thomas A. Edison das Geheimnis zu eigen gemacht und so klug eingesetzt, dass er zum größten Erfinder der Welt

avancierte – obwohl er nur drei Monate lang die Schule besucht hatte.

Das Geheimnis ging an einen Geschäftspartner von Edison über. Dieser verwendete es so effektiv, dass er, obwohl er damals nur 12 000 Dollar im Jahr verdiente, ein großes Vermögen erwerben und sich noch in jungen Jahren aus dem aktiven Geschäft zurückziehen konnte. Seine Geschichte lesen Sie am Anfang des ersten Kapitels. Sie sollte Ihnen klarmachen, dass auch Sie viel Geld verdienen und werden können, was Sie wollen – dass Geld, Ruhm, Anerkennung und Glück allen offenstehen, die bereit und entschlossen sind, sich diese Vorteile zu verschaffen.

Woher ich das weiß? Die Antwort finden Sie in diesem Buch – vielleicht im ersten Kapitel, vielleicht auf der letzten Seite.

Im Zuge meiner 20-jährigen Recherchen, die ich auf Andrew Carnegies Bitte hin anstellte, analysierte ich Hunderte bekannter Persönlichkeiten, von denen viele offen zugaben, sie hätten ihr enormes Vermögen dem Carnegie-Geheimnis zu verdanken. Darunter waren:

HENRY FORD

WILLIAM WRIGLEY JR.

JOHN WANAMAKER

JAMES J. HILL

GEORGE S. PARKER

E. M. STATLER

HENRY L. DOHERTY

GEORGE EASTMAN

CHARLES M. SCHWAB

HARRIS F. WILLIAMS

THEODORE ROOSEVELT

JOHN W. DAVIS

ELBERT HUBBARD

WILBUR WRIGHT

WILLIAM JENNINGS BRYAN

DR. DAVID STARR JORDAN

CYRUS H. K. CURTIS

J. ODGEN ARMOUR

ARTHUR BRISBANE

WOODROW WILSON

DR. FRANK GUNSAULUS	WILLIAM HOWARD TAFT
DANIEL WILLARD	LUTHER BURBANK
KING GILLETTE	EDWARD W. BOK
RALPH A. WEEKS	FRANK A. MUNSEY
JUDGE DANIEL T. WRIGHT	ELBERT H. GARY
JOHN D. ROCKEFELLER	DR. ALEXANDER GRAHAM BELL
THOMAS A. EDISON	JOHN H. PATTERSON
FRANK A. VANDERLIP	JULIUS ROSENWALD
F. W. WOOLWORTH	STUART AUSTIN WIER
COL. ROBERT A. DOLLAR	DR. FRANK CRANE
EDWARD A. FILENE	GEORGE M. ALEXANDER
EDWIN C. BARNES	J. G. CHAPLINE
JENNINGS RANDOLPH	CLARENCE DARROW
ARTHUR NASH	

Diese Namen stehen nur für eine kleine Gruppe der vielen Hundert prominenten Amerikaner, deren finanzielle oder sonstige Leistungen Folgendes belegen: Wer das Carnegie-Geheimnis kennt und anwendet, kommt im Leben weit. Ich kenne keinen, der sich dazu berufen fühlte, das Geheimnis anzuwenden, und auf seinem Gebiet nicht bemerkenswerte Erfolge verbucht hätte. Ich kenne auch niemanden, der sich besonders hervorgetan oder ein nennenswertes Vermögen aufgebaut hätte, ohne dass er im Besitz des Geheimnisses gewesen wäre. Aus diesen beiden Umständen schlussfolgere ich: Das Geheimnis ist Teil des Wissens, das die Voraussetzung ist für Selbstbestimmtheit, und es ist wichtiger als alles, was man gemeinhin unter dem Oberbegriff »Bildung« erwirbt.

Was ist unter Bildung wirklich zu verstehen? Diese Frage wird erschöpfend beantwortet. Viele dieser Männer hatten

nur sehr wenig Schulbildung vorzuweisen. John Wanamaker hat mir einmal erzählt, die dürftige Schulbildung, die er genoss, habe er genauso aufgenommen wie eine Lokomotive ihr Wasser - »nebenbei«. Henry Ford hatte nie eine Highschool besucht, und schon gar kein College. Damit will ich den Wert der Schulbildung keinesfalls schmälern, sondern lediglich meiner tiefen Überzeugung Ausdruck verleihen, dass alle, die das Geheimnis verinnerlichen und anwenden, weit kommen, viel Geld verdienen und ihr Leben nach ihren eigenen Vorstellungen gestalten werden - auch wenn sie nur über geringe Schulbildung verfügen.

Das Geheimnis, von dem ich spreche, wird Sie beim Lesen auf irgendeiner Seite anspringen. Es wird plötzlich klar vor Ihnen stehen, *wenn Sie dafür bereit sind!* Sie merken sofort, wenn das passiert. Ob Sie die Zeichen im ersten oder im letzten Kapitel erkennen - halten Sie kurz inne, wenn sie sich offenbaren, und denken Sie darüber nach, denn dies ist der wichtigste Wendepunkt in Ihrem Leben.

Nun aber zum ersten Kapitel - und damit zu der Geschichte eines guten Freundes, der mir freundlicherweise verriet, dass er das geheimnisvolle Zeichen erkannt hatte, und dessen Leistungen als Unternehmer mehr als deutlich machen, dass er darüber nachgedacht hat. Wenn Sie diese und andere Geschichten lesen, denken Sie daran: Sie handeln von den wichtigen Problemen, vor denen jeder Mensch irgendwann im Leben steht. Die Probleme ergeben sich aus dem Bemühen, den eigenen Lebensunterhalt zu sichern und Hoffnung, Mut, Zufriedenheit und Seelenfrieden zu finden - sich ein Vermögen aufzubauen und die Freiheit von Körper und Geist zu genießen.

Vergessen Sie eins nicht beim Lesen: Dieses Buch liefert Fakten, keine Fiktion. Es soll Ihnen eine großartige