

BRIAN TRACY

KEINE

AUSREDEN!

**DIE KRAFT DER
SELBSTDISZIPLIN**

GABAL

Brian Tracy
Keine Ausreden!

*Dieses Buch ist meinem Freund und Partner Eric Berman gewidmet,
einem der diszipliniertesten und entschlossensten Menschen,
denen ich je begegnet bin.*

BRIAN TRACY

Keine Ausreden!

Die Kraft der Selbstdisziplin

Aus dem Amerikanischen von
Dr. Matthias Reiss

GABAL

Die amerikanische Originalausgabe »No excuses!« erschien 2010
bei Vanguard Press, New York, USA.
Copyright © Brian Tracy, 2010

All rights reserved. No part of this work may be reproduced or transmitted
in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying
and recording, or by any information storage or retrieval system.

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.

ISBN 978-3-86200-546-8

Projektleitung: Ute Flockenhaus, Fischerhude
Lektorat: Dr. Sandra Krebs, GABAL Verlag GmbH
Übersetzung: Dr. Matthias Reiss, München | www.dr-reiss.com
Umschlaggestaltung: Martin Zech Design, Bremen | www.martinzech.de
Satz und Layout: Das Herstellungsbüro, Hamburg | www.buch-herstellungsbuero.de
Druck und Bindung: Salzland Druck, Staßfurt

5. Aufl. 2023

Copyright © der Originalausgabe 2010 by Brian Tracy
Copyright © 2011 der deutschsprachigen Ausgabe GABAL Verlag, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

www.gabal-verlag.de
www.twitter.com/gabalbuecher
www.facebook.com/Gabalbuecher

Inhalt

Einleitung: Das Wunder der Selbstdisziplin 7

Teil I Selbstdisziplin und persönlicher Erfolg

- 1 Selbstdisziplin und Erfolg 25
- 2 Selbstdisziplin und Charakter 39
- 3 Selbstdisziplin und Verantwortung 54
- 4 Selbstdisziplin und Ziele 68
- 5 Selbstdisziplin und persönliche Spitzenleistung 82
- 6 Selbstdisziplin und Mut 107
- 7 Selbstdisziplin und Beharrlichkeit 120

Teil II Selbstdisziplin im Geschäftsleben, Handel und Finanzwesen

- 8 Selbstdisziplin und Arbeit 131
- 9 Selbstdisziplin und Führung 147
- 10 Selbstdisziplin und Geschäftsleben 159
- 11 Selbstdisziplin und Verkauf 170
- 12 Selbstdisziplin und Geld 182
- 13 Selbstdisziplin und Zeitmanagement 194
- 14 Selbstdisziplin und Problemlösen 205

Teil III Selbstdisziplin und das gute Leben

- 15 Selbstdisziplin und Glücksgefühl 219
- 16 Selbstdisziplin und Gesundheit 231
- 17 Selbstdisziplin und körperliche Fitness 243
- 18 Selbstdisziplin und Ehe 251
- 19 Selbstdisziplin und Kinder 265
- 20 Selbstdisziplin und Freundschaft 280
- 21 Selbstdisziplin und innerer Frieden 292

Über den Autor 301

EINLEITUNG

Das Wunder der Selbstdisziplin

*»Es gibt Tausende von Ausreden für Misserfolg,
doch nie einen guten Grund dafür.«*

MARK TWAIN

Warum sind manche Menschen erfolgreicher als andere? Warum verdienen einige Leute mehr Geld als andere, leben ein glücklicheres Leben und erreichen in derselben Zeit viel mehr als die übergroße Mehrheit? Worin besteht das eigentliche »Geheimnis des Erfolgs«?

Häufig beginne ich ein Seminar mit einer kleinen Übung. Ich frage das Publikum: »Wie viele von Ihnen würden gerne ihr Einkommen verdoppeln?«

Fast alle lächeln und heben die Hand. Ich frage dann: »Wie viele von Ihnen würden gerne abnehmen? Keine Schulden mehr haben? Finanziell unabhängig sein?«

Wieder lächeln alle, einige klatschen Beifall, und alle heben die Hand. Dann sage ich: »Wunderbar! Das sind doch großartige Ziele, die wir alle haben. Wir alle wollen mehr Geld verdienen, mehr Zeit mit unserer Familie verbringen, schlank und fit sowie finanziell unabhängig sein.

Wir wollen nicht nur alle dasselbe, sondern wir wissen auch, was wir tun müssen, um es zu erreichen. Und wir alle haben vor, das Nötige zu tun, *irgendwann*. Doch bevor wir damit anfangen, beschließen wir, dass wir etwas Urlaub machen müssen, und zwar an einem wunderschönen Ort unserer Fantasie, der ›Eines-schönen-Tages-Insel‹.

**Warum sind
manche Menschen
erfolgreicher als
andere?**

Wir sagen: »Eines schönen Tages werde ich dieses Buch lesen. Eines schönen Tages werde ich mit diesem Trainingsprogramm beginnen. Eines schönen Tages werde ich meine Fähigkeiten auf den neuesten Stand bringen und mehr Geld verdienen. Eines schönen Tages werde ich meine Finanzen in den Griff bekommen und keine Schulden mehr haben. Eines schönen Tages werde ich all das tun, wovon ich weiß, dass ich es tun muss, wenn ich all meine Ziele erreichen will. Eines schönen Tages.«

Wahrscheinlich leben 80 Prozent der Bevölkerung den größten Teil der Zeit auf der Eines-schönen-Tages-Insel. Sie denken über all die Dinge nach, die sie »eines schönen Tages« tun werden, sie träumen davon, und sie entwickeln Fantasien darüber.

Und wen sehen sie auf der Eines-schönen-Tages-Insel um sich herum? Andere Menschen auf der Eines-schönen-Tages-Insel! Und was ist das Hauptgesprächsthema auf der Eines-schönen-Tages-Insel? Ausreden! Sie sitzen alle da und erzählen sich gegenseitig ihre Ausreden, warum sie auf der Insel sind.

»Aus welchem Grund sind Sie hier?«, fragen sie einander.

Es überrascht nicht, dass ihre Ausreden größtenteils dieselben sind: »Ich hatte keine glückliche Kindheit«, »Ich habe kein Geld«, »Mein Chef ist wirklich ein Problem«, »Meine Ehe ist nicht gut«, »Keiner mag mich« oder »Die wirtschaftliche Lage ist ziemlich schlecht«.

Sie haben sich die Krankheit »Ausrederitis« eingefangen, die sich in der Regel verhängnisvoll auf den Erfolg auswirkt. Sie alle haben gute Absichten, aber wie jeder weiß, ist der Weg zur Hölle mit guten Absichten gepflastert.

Die erste Regel für Erfolg ist simpel: Entscheiden Sie sich gegen die Insel!

Keine weiteren Ausreden! Tun Sie etwas oder tun Sie es nicht – doch erfinden Sie keine Ausreden! Hören Sie auf, Ihr Gehirnschmalz darauf zu verwenden, sich ausgeklügelte Begründungen und Rechtfertigungen dafür auszudenken, dass Sie nicht handeln. Tun Sie etwas. Tun Sie irgendetwas. Bleiben Sie dran! Und sagen Sie sich: »Wenn etwas geschehen soll, dann liegt das in meiner Verantwortung!«

Verlierer ergehen sich in Ausreden, Gewinner machen Fortschritte. Woran können Sie nun erkennen, ob Ihre Lieblingsausrede gilt

**Hören Sie damit
auf, nach Ausreden
zu suchen!**

oder nicht? Das ist einfach. Schauen Sie sich um und fragen Sie sich: »Gibt es sonst irgendjemanden, der die gleiche Ausrede verwendet wie ich und trotzdem erfolgreich ist?«

Wenn Sie sich diese Frage stellen, werden Sie, wenn Sie ehrlich sind, Folgendes zugeben müssen: Es gibt Tausende oder sogar Millionen von Menschen, denen es weitaus schlechter ergangen ist als Ihnen und die trotzdem etwas Wunderbares aus ihrem weiteren Leben gemacht haben. Und was Tausende oder Millionen anderer vor Ihnen getan haben, das können Sie ebenfalls tun – wenn Sie es nur versuchen.

Man sagt: Wenn die Menschen so viel Energie darauf verwenden würden, ihre Ziele zu erreichen, wie sie darauf verwenden, sich Ausreden für ihr Versagen ausdenken, würden sie sich tatsächlich selbst überraschen. Aber als Erstes müssen Sie sich gegen die Insel entscheiden.

**Setzen Sie all Ihre
Energie in die
Erreichung Ihrer Ziele.**

Bescheidene Anfänge

Nur sehr wenige Menschen haben von Haus aus einen Startvorteil. Ich persönlich habe keinen Highschool-Abschluss gemacht. Ich habe viele Jahre in einfachen Berufen gearbeitet, verfügte über wenig Bildung und über begrenzte Fähigkeiten und sah einer nicht so rosigen Zukunft entgegen. Und dann begann ich, mir die folgende Frage zu stellen: »Warum sind einige Menschen erfolgreicher als andere?« Diese Frage hat mein Leben verändert.

Über die Jahre hinweg habe ich Tausende von Büchern und Artikeln zu den Themen Erfolg und Leistung gelesen. Es scheint so zu sein, dass die Gründe für diese Errungenschaften seit mehr als 2000 Jahren auf jede erdenkliche Art erörtert und beschrieben worden sind.

Ein Merkmal, bei dem sich die meisten philosophischen Lehrer und Experten einig sind, ist die Bedeutung der Selbstdisziplin. Disziplin ist das, was Sie brauchen, um den Verlockungen der Ausreden widerstehen zu können.

Es ist die Selbstdisziplin, die Sie dazu befähigt, sich gegen die Insel

zu entscheiden. Sie ist der Schlüssel zu einem großartigen Leben, und ohne sie ist kein dauerhafter Erfolg möglich.

Als ich anfing, selbst mehr Disziplin aufzubringen, veränderte das mein Leben, und es wird auch Ihr Leben verändern. Indem ich ständig mehr von mir selbst verlangte, konnte ich im Verkauf und im Management Erfolge vorweisen. Ich bildete mich weiter und machte in meinen Dreißigern einen Abschluss als MBA; das verlangte mir Tausende von Stunden zielgerichteten Studiums ab. Ich importierte Autos von Suzuki nach Kanada, bevor dies irgendjemand anders tat; ich baute 65 Filialen auf und verkaufte Autos im Wert von 25 Millionen Dollar. Und das alles, nachdem ich ohne spezielles Branchenwissen begonnen hatte. Was ich jedoch hatte, waren die Disziplin und die Entschlossenheit, zu lernen und das Erlernte anzuwenden.

Ohne jegliches Wissen beziehungsweise ohne jede Erfahrung wurde ich Makler, vertraute auf die Kraft der Selbstdisziplin, gestützt durch Hunderte Stunden Arbeit und Lektüre. Ich fuhr fort, indem ich Einkaufszentren, Industriegebiete, Bürogebäude und kleine Wohngebiete aufbaute.

Mit Selbstdisziplin kommen Sie an die Spitze.

Mit Selbstdisziplin habe ich erfolgreich Firmen im Bereich Training, Beratung, Vortragstätigkeit, Schreiben, Aufnahmen und Vertrieb gegründet. Meine Audio- und Videoprogramme, meine Bücher, Seminare und Trainingsprogramme habe ich in 36 Sprachen und in 54 Ländern angeboten und damit 500 Millionen Dollar verdient. Über die Jahre hinweg habe ich mehr als 1000 Firmen beraten und mehr als 5 Millionen Menschen in Live-Seminaren und Gesprächen ausgebildet. Und immer war Selbstdisziplin die Grundlage für meinen Erfolg.

Ich habe gelernt, dass man fast jedes Ziel erreichen kann, das man sich setzt, wenn man die Disziplin hat, zu tun, was getan werden muss, und nie aufzugeben.

Wer sollte dieses Buch lesen?

Dieses Buch ist für ehrgeizige, entschlossene Männer und Frauen geschrieben, die alles erreichen wollen, was ihnen im Leben möglich

ist. Es ist für Menschen geschrieben, die begierig darauf sind, mehr zu tun, mehr zu haben und mehr zu sein, als sie je zuvor gewesen sind.

Vielleicht besteht die wichtigste Einsicht zum Thema Erfolg darin, dass man ein anderer Mensch werden muss, um viel zu erreichen. Nicht die materiellen Dinge, die man erreicht oder sich kauft, sind von Bedeutung. Vielmehr geht es um die *Art der Person, zu der Sie werden müssen*, wenn Sie weit mehr als der Durchschnitt erreichen wollen. Der Aufbau von Selbstdisziplin ist der goldene Weg, der Ihnen alle Möglichkeiten eröffnet.

Dieses Buch wird Ihnen Schritt für Schritt dabei helfen, zu einem bemerkenswerten Menschen zu werden, der zu bemerkenswerten Leistungen fähig ist.

Eine Zufallsbegegnung offenbarte mir das Geheimnis des Erfolgs

Vor einigen Jahren nahm ich an einer Konferenz in Washington teil. Während der Mittagspause aß ich in einem Supermarkt in der Nähe. Es war sehr voll, deshalb setzte ich mich allein an den letzten leeren Tisch, obwohl es sich um einen Tisch für vier Personen handelte.

Einige Minuten später kamen ein älterer Herr und eine junge Frau, die seine Assistentin zu sein schien. Sie hatten Tablett mit Essen in der Hand und suchten offensichtlich nach einem freien Platz.

Da ich viel Platz hatte, stand ich sofort auf und forderte den älteren Herrn auf, dass er und seine Begleiterin sich zu mir setzen sollten. Er zögerte, aber ich bestand darauf. Schließlich setzte er sich durchaus dankbar neben mich, und wir kamen beim Essen ins Gespräch.

Es stellte sich heraus, dass er Kop Kopmeyer hieß. Zufällig wusste ich sofort, wer er war. Er war eine Legende in den Bereichen Erfolg und Leistung. Kop Kopmeyer hatte vier Bestseller geschrieben; jeder von ihnen enthielt 250 Erfolgsprinzipien, die er in mehr als 50 Jahren aus der Forschung und aus Büchern herausdestilliert hatte. Ich hatte jede Zeile seiner vier Bücher gelesen, jedes von ihnen mehr als einmal.

Nachdem wir uns eine Weile unterhalten hatten, stellte ich ihm die Frage, die ihm viele Menschen in dieser Situation stellen würden: »Welches all dieser 1000 Erfolgsprinzipien, die Sie entdeckt haben, halten Sie für das wichtigste?«

Er lächelte mir augenzwinkernd zu, als sei ihm diese Frage schon oft gestellt worden, und er erwiderte ohne Zögern: »Das wichtigste Erfolgsprinzip wurde von Elbert Hubbard formuliert, einem der produktivsten Autoren in der amerikanischen Geschichte zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Er sagte: ›Selbstdisziplin ist die Fähigkeit, zu tun, was man tun sollte, wenn man es tun sollte, ob man es nun mag oder nicht.«

Er fuhr fort: »Es gibt 999 weitere Erfolgsprinzipien, die ich aufgrund meiner Lektüre und aufgrund meiner Erfahrung gefunden habe, doch ohne Selbstdisziplin funktioniert keines von ihnen. Mit Selbstdisziplin aber funktionieren sie alle.«

**Selbstdisziplin
ist die Eigenschaft,
die Ihnen
alles ermöglicht.**

Daher ist Selbstdisziplin der Schlüssel zu persönlicher Größe. Sie ist die magische Eigenschaft, die Ihnen alle Türen öffnet und Ihnen alles ermöglicht. Mit Selbstdisziplin kann ein durchschnittlicher

Mensch so weit kommen, wie es seine Begabungen und seine Intelligenz erlauben. Doch ohne Selbstdisziplin wird jemand, der von Haus aus gut unterstützt wurde, gebildet ist und dem alle Möglichkeiten offenstehen, selten mehr als das Mittelmaß erreichen.

Ihre beiden größten Feinde

Ebenso wie Selbstdisziplin der Schlüssel zum Erfolg ist, ist der Mangel an Selbstdisziplin die Hauptursache für Misserfolg, Entmutigung, geringe Leistungsfähigkeit und Unzufriedenheit mit dem Leben. Er bringt uns dazu, Ausreden zu erfinden und uns unter Wert zu verkaufen.

Die beiden größten Feinde von Erfolg, Glück und persönlicher Verwirklichung sind zum einen der Weg des geringsten Widerstands und zum anderen der Zweckmäßigkeitfaktor.

Der Weg des geringsten Widerstands ist das, was Menschen dazu veranlasst, in nahezu jeder Situation den einfachen Weg einzuschla-

gen. Sie suchen bei allem nach Abkürzungen. Sie kommen in letzter Minute zur Arbeit und gehen bei der ersten Gelegenheit, die sich bietet. Sie suchen nach Methoden, um rasch reich zu werden und leicht Geld zu verdienen. Mit der Zeit entwickeln sie die Gewohnheit, immer nach einem einfacheren, schnelleren Weg zu suchen, um das zu bekommen, was sie wollen, statt das zu tun, was schwieriger, aber Voraussetzung für wahren Erfolg ist.

Der Zweckmäßigkeitsfaktor, eine Erweiterung des Gesetzes des geringsten Widerstands, ist insofern sogar noch schlimmer, als er die Menschen zu Misserfolg und schwachen Leistungen verleitet. Dieses Prinzip besagt: »Menschen suchen immer den schnellsten und einfachsten Weg, um an die Dinge zu gelangen, die sie wollen, und zwar sofort, ohne sich viele Gedanken um die langfristigen Konsequenzen ihres Verhaltens zu machen.« Mit anderen Worten: Die meisten Menschen tun, was *zweckmäßig* ist, was Spaß macht und einfach ist, statt das, was für den Erfolg *notwendig* ist.

**Nehmen Sie stets
den steinigten Weg.**

Jeden Tag und in jeder Minute eines jeden Tages findet in Ihnen ein Kampf statt: Sollen Sie tun, was richtig, schwer und notwendig ist (wie es der Engel auf der einen Schulter sagt), oder das, was Spaß macht, einfach ist und geringen oder gar keinen Wert hat (wie es der Teufel auf Ihrer anderen Schulter sagt)? Wenn Sie wirklich das Verlangen spüren, all das zu werden, wozu Sie fähig sind, müssen Sie jede Minute an jedem Tag kämpfen und diesen Kampf mit dem Zweckmäßigkeitsfaktor gewinnen sowie den Verlockungen widerstehen, die Ihnen der Weg des geringsten Widerstands anbietet.

Gewinnen Sie die Kontrolle über sich selbst

Eine andere Definition der Selbstdisziplin ist die *Selbstbeherrschung*. Erfolg ist nur möglich, wenn Sie Ihre eigenen Emotionen, Begierden und Neigungen beherrschen können. Menschen, die nicht die Fähigkeit haben, ihre Begierden zu beherrschen, werden schwach und zügellos, aber auch in anderen Bereichen unzuverlässig.

Selbstdisziplin kann man auch als *Selbstkontrolle* definieren. Ihre

Fähigkeit, sich selbst und Ihre Handlungen zu kontrollieren, zu kontrollieren, was Sie sagen und tun, und sicherzustellen, dass Ihre Verhaltensweisen mit Ihren langfristigen Zielen und Vorgaben im Einklang stehen, ist das, was Sie als überlegene Persönlichkeit auszeichnet.

Disziplin bedeutet auch, *sich selbst etwas zu versagen*. Dazu müssen Sie sich einfache Vergnügungen auch mal abschlagen können, Versuchungen, die so viele Menschen vom rechten Weg abbringen, widerstehen und sich stattdessen selbst disziplinieren und nur jene Dinge tun, von denen Sie wissen, dass sie langfristig richtig und im Moment angemessen sind.

Selbstdisziplin erfordert *Bedürfnisaufschub*, die Fähigkeit, kurzfristig die Befriedigung eines Bedürfnisses zu verschieben, um langfristig in den Genuss größerer Belohnungen zu kommen.

Denken Sie langfristig

Der Soziologe Dr. Edward Banfield von der Harvard University führte über 50 Jahre hinweg eine Studie durch, um die Gründe für die aufwärts orientierte sozioökonomische Mobilität in den USA zu erforschen. Er kam zu der Schlussfolgerung, dass das wichtigste Merkmal von Menschen, die im Leben einen großen Erfolg erreicht haben, die »langfristige Perspektive« war. Er definierte die »Zeitperspektive« als »die Zeit, die sich eine Person nimmt, wenn sie ihre momentanen Handlungen festlegt«.

Mit anderen Worten: Die erfolgreichsten Menschen sind die, die langfristig denken. Sie haben, so gut es geht, die Zukunft im Blick, um festzulegen, was für ein Mensch sie werden wollen und welche Ziele sie erreichen wollen. Sie kehren dann zur Gegenwart zurück und legen alles fest, was sie tun oder nicht tun müssen – um die von ihnen angestrebte Zukunft zu verwirklichen.

Diese Praxis des langfristigen Denkens lässt sich auch auf Arbeit, berufliche Entwicklung, Heiraten, Beziehungen, Geld und persönliches Benehmen anwenden – mit all dem werden wir uns auf den folgenden Seiten beschäftigen. Erfolgreiche Menschen stellen sicher, dass alles, was sie kurzfristig tun, im Einklang steht mit dem, wohin

sie langfristig gelangen wollen. Sie üben sich zu jeder Zeit in Selbstdisziplin.

Langfristig gesehen ist in dieser Vorstellungswelt *Opfer zu bringen* der vielleicht wichtigste Aspekt. Herausragende Menschen haben die Fähigkeit, über ihr ganzes Leben hinweg kurzfristig Opfer zu bringen, sowohl kleine als auch große, um langfristig bessere Ergebnisse und Belohnungen sicherzustellen.

**Erfolgreich ist,
wer Opfer bringt.**

Sie finden diese Opferbereitschaft bei Menschen, die viele Stunden und sogar Jahre damit verbringen, sich vorzubereiten, zu lesen und ihre Fähigkeiten auf den neuesten Stand zu bringen. Dies tun sie, um ihren Wert zu steigern, sodass sie künftig ein besseres Leben führen können, statt den größten Teil ihrer Zeit in der Gegenwart damit zu verbringen, mit anderen zusammen zu sein und Spaß zu haben.

Longfellow schrieb einmal:

*»Die Höhepunkte, die große Männer erreichten und hielten,
erreichten sie nicht durch plötzliche Flucht.
Vielmehr bewegten sie sich nachts mühsam nach oben,
während ihre Gefährten schliefen.«*

Es gibt eine Fähigkeit, die der Schlüssel dazu ist, sich selbst eine wunderbare Zukunft zu schaffen: die Fähigkeit, zu denken, zu planen und kurzfristig hart zu arbeiten. Es geht darum, die Disziplin aufzubringen, um das zu tun, was richtig und notwendig ist, bevor man das tut, was Vergnügen bereitet und einfach ist.

Ihre Fähigkeit, langfristig zu denken, ist ein entwickeltes Können. In dem Maße, wie Sie darin besser werden, können Sie mit zunehmender Genauigkeit das vorhersagen, was wahrscheinlich mit Ihnen künftig als Folge Ihrer Handlungen in der Gegenwart geschehen wird. Das ist eine Eigenschaft des hervorragenden Denkers.

Ein kurzfristiger Gewinn kann langfristig eine Strafe sein

Es gibt zwei Gesetze, denen Sie unterliegen, wenn es Ihnen nicht gelingt, sich in Selbstdisziplin zu üben. Das erste wird als das »Gesetz der unbeabsichtigten Folgen« bezeichnet. Dieses Gesetz besagt, dass »die unbeabsichtigten Folgen einer Handlung, die aus einem Mangel an langfristigem Denken resultieren, weitaus schlimmer sein können als die beabsichtigten Folgen dieses Verhaltens«.

**Bedenken Sie
die Konsequenzen
Ihrer Handlung.**

Das zweite ist das »Gesetz der falschen Folgen«. Es besagt, dass »eine kurzfristige Handlung, die auf die unmittelbare Bedürfnisbefriedigung abzielt, zu falschen oder widersprüchlichen Folgen führen kann, wenn man sie mit denen vergleicht, die das Ziel waren«.

Sie könnten beispielsweise Zeit, Geld oder eine Emotion mit dem Bedürfnis und in der Absicht investieren, finanziell besser gestellt und infolgedessen glücklicher zu werden. Doch weil Sie gehandelt haben, ohne genau nachzudenken oder Ihre Hausaufgaben zu machen, haben sich die Konsequenzen Ihres Verhaltens als schlimmer herausgestellt, als wenn Sie überhaupt nichts unternommen hätten. Diese Erfahrung hat jeder schon einmal gemacht, und gewöhnlich mehr als einmal.

Der gemeinsame Nenner des Erfolgs

Auf der Suche nach dem, was er »den gemeinsamen Nenner des Erfolgs« nannte, führte Herbert Grey, ein Geschäftsmann, eine langfristig angelegte Studie durch. Nach elf Jahren kam er zu dem Schluss: »Erfolgreiche Menschen machen es sich zur *Gewohnheit*, etwas zu tun, was erfolglose Menschen nur ungern tun.«

Und um welche Dinge handelt es sich? Es stellte sich heraus, dass die Dinge, die erfolgreiche Menschen nicht gerne tun, dieselben sind, die auch erfolglose nicht gerne tun. Aber erfolgreiche Menschen machen sie dennoch. Denn sie wissen, dass dies der Preis ist, den sie zahlen müssen, wenn sie in der Zukunft größeren Erfolg haben und die damit verbundenen Belohnungen genießen wollen.

Grey fand heraus, dass sich erfolgreiche Menschen stärker mit »erfreulichen Ergebnissen« beschäftigen, während sich Versager stärker mit »erfreulichen Methoden« beschäftigen. Erfolgreiche, glückliche Menschen machen sich mehr Gedanken um die *positiven, langfristigen Konsequenzen ihres Verhaltens*, während sich erfolglose Menschen stärker um *den persönlichen Genuss und die unmittelbare Bedürfnisbefriedigung kümmern*.

Der Motivationsredner Dennis Waitley sagt, dass die Menschen an der Spitze diejenigen sind, die sich stärker mit Aktivitäten beschäftigen, mit denen man »ein Ziel erreicht«, während sich durchschnittliche Menschen mehr auf Aktivitäten einlassen, die »Spannungen abbauen«.

Erst den Hauptgang, dann den Nachtisch

Die einfachste Regel bei der Anwendung von Selbstdisziplin besteht darin, dass man »erst den Hauptgang zu sich nimmt und dann den Nachtisch«. Bei einer Mahlzeit gibt es eine logische Reihenfolge der Gerichte, und der Nachtisch kommt als Letztes. Zunächst essen Sie das Hauptgericht und leeren den Teller; erst dann widmen Sie sich dem Nachtisch.

Es gibt einen netten, aber irreführenden Autoaufkleber. Er lautet: »Das Leben ist kurz; essen Sie zuerst den Nachtisch.«

Denken Sie nur einmal daran, was geschehen würde, wenn Sie nach der Arbeit nach Hause kämen und, statt eine gesunde Mahlzeit zu sich zu nehmen, ein großes Stück Apfelkuchen mit Sahne aßen. Wie viel Appetit auf gesundes, nahrhaftes Essen hätten Sie hinterher? Wie würden Sie sich mit all dem Zucker im Magen fühlen? Würden Sie sich voller Energie und bereit fühlen, etwas Produktives zu tun? Oder würden Sie sich müde und abgeschlafft fühlen, und den Tag weitgehend als abgeschlossen betrachten?

Das Gleiche kommt dabei heraus, wenn Sie nach der Arbeit einen oder zwei Drinks zu sich nehmen, dann nach Hause gehen und fernsehen. Hier handelt es sich einfach um unterschiedliche Erscheinungsformen des »Nachtischs«, die Ihre Fähigkeit, während des

**Widerstehen
Sie kurzfristigen
Verlockungen.**

restlichen Abends irgendetwas Nützliches zu tun, größtenteils zum Erliegen bringen.

Vielleicht das Schlimmste von allem ist Folgendes: Was immer Sie wiederholt tun, es wird zur *Gewohnheit*. Und eine Gewohnheit, die sich einmal eingestellt hat, ist schwer zu durchbrechen. Die Gewohnheit, den einfachen Weg zu gehen, zu tun, was Spaß macht und angenehm ist bzw. erst den Nachtisch zu essen und dann den Hauptgang, wird immer stärker; und das führt unausweichlich zu persönlicher Schwäche, schlechter Leistung und Misserfolg.

Die Gewohnheit der Selbstdisziplin

Glücklicherweise können Sie sich Selbstdisziplin zur Gewohnheit machen. Das regelmäßige Sich-in-Selbstdisziplin-Üben, also das zu tun, was Sie tun sollten, wenn Sie es tun sollten, ob Sie nun Lust dazu haben oder nicht, wird dadurch immer stärker, dass Sie es praktizieren. Sie werden nicht mehr nach Ausreden suchen.

Schlechte Gewohnheiten bilden sich leicht heraus, sie machen einem jedoch das Leben schwer. Gute Gewohnheiten entwickelt man langsam, aber man kann gut mit ihnen leben. Oder wie Goethe schreibt: »Zwar ist es leicht, doch ist das Leichte schwer.« (Faust II, 1. Akt, Szene II)

Es ist ohne Zweifel schwer, sich Selbstdisziplin, Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle zur Gewohnheit zu machen. Wenn man sie jedoch erst einmal entwickelt hat, werden sie zu etwas Selbstverständlichem und sind leicht einzuhalten. Sind die Gewohnheiten der Selbstdisziplin nämlich einmal fest in Ihrem Verhalten verankert, fangen Sie an, sich unwohl zu fühlen, wenn Sie sich nicht selbstdiszipliniert verhalten.

Die beste Nachricht ist, dass alle Gewohnheiten *erlernbar* sind. Sie können jede Gewohnheit, die Sie erlernen müssen, lernen, um die Person zu werden, die Sie werden möchten. Sie können zu einer herausragenden Persönlichkeit werden, wenn Sie sich immer dann in Selbstdisziplin üben, wenn sie erforderlich ist.

Jegliche Übung in Selbstdisziplin *stärkt* zugleich jede andere Art

**Selbstdisziplin
kann man lernen.**

von Disziplin. Leider schwächt umgekehrt auch jede Schwäche in Bezug auf Disziplin jede andere Art von Disziplin.

Um sich Selbstdisziplin zur Gewohnheit zu machen, müssen Sie zunächst einen festen Entschluss im Hinblick darauf fassen, wie Sie sich in einem bestimmten Handlungsbereich verhalten werden. Danach lassen Sie keine Ausnahmen mehr zu, bis die Gewohnheit der Selbstdisziplin in diesem Bereich fest ausgebildet ist. Jedes Mal, wenn Sie nachlässig werden (und das wird geschehen), beschließen Sie noch einmal, sich weiterhin in Selbstdisziplin zu üben, und zwar so lange, bis es für Sie leichter wird, sich diszipliniert zu verhalten als undiszipliniert.

Selbstdisziplin zahlt sich aus

Es zahlt sich tatsächlich aus, ein hohes Maß an Selbstdisziplin zu entwickeln! Zwischen Selbstdisziplin und *Selbstwertgefühl* gibt es einen direkten Zusammenhang:

- Je mehr Sie sich in Selbstbeherrschung und Selbstkontrolle üben, desto mehr werden Sie sich selbst mögen und schätzen;
- je mehr Sie sich in Selbstdisziplin üben, desto stärker empfinden Sie Selbstachtung und persönlichen Stolz;
- je mehr Selbstdisziplin Sie praktizieren, desto besser wird Ihr Selbstbild. Sie sehen sich selbst positiver und denken positiver über sich selbst. Sie fühlen sich als Person glücklicher und machtvoller.

Die Gewohnheit der Selbstdisziplin zu entwickeln und aufrechtzuerhalten, ist eine lebenslange Aufgabe, ein ständiger Kampf. Er endet nie. Die Versuchung, dem Weg des geringsten Widerstands zu folgen und sich nach dem Zweckmäßigkeitfaktor zu richten, lauert ständig in Ihrem Hinterkopf und wartet nur auf die Gelegenheit, zuschlagen zu können, Sie in die Irre zu führen, indem Sie tun, was Spaß macht, einfach und unwichtig ist, statt das, was schwierig, notwendig und für das Leben förderlich ist.

**Sie müssen
immer weiter an
sich arbeiten.**

Napoleon Hill schloss seinen Bestseller mit dem Motto »Denke nach und werde reich« ab und gab seinem Buch auch diesen Titel. Selbstdisziplin ist der Schlüssel zu Selbstwertgefühl, Selbstachtung und persönlichem Stolz. Die Entwicklung von Selbstdisziplin ist für Sie die Garantie dafür, dass Sie am Ende alle Hindernisse überwinden und ein wunderbares Leben aufbauen werden.

Die Fähigkeit, sich in Selbstdisziplin zu üben, ist der wahre Grund dafür, warum einige Menschen erfolgreicher und glücklicher sind als andere.

Lesehilfe

Auf den folgenden Seiten werde ich die 21 Bereiche des Lebens beschreiben, für welche die Praxis der Selbstdisziplin von grundlegender Bedeutung ist, damit Sie Ihr volles Potenzial ausschöpfen und alles erreichen, was Ihnen möglich ist.

Dieses Buch gliedert sich der besseren Lesbarkeit halber in drei Teile. Teil I trägt den Titel »Selbstdisziplin und persönlicher Erfolg«. In sieben Kapiteln werden Sie lernen, wie Sie immer mehr von Ihrem *persönlichen Potenzial* freisetzen können, indem Sie sich auf jedem einzelnen Gebiet Ihres persönlichen Lebens in Selbstdisziplin üben; und dazu gehört auch, dass Sie sich Ziele setzen, den Charakter herausbilden, Verantwortung übernehmen, Mut entwickeln und alles, was Sie tun, durch Beharrlichkeit und Entschlossenheit untermauern.

In den sieben Kapiteln des zweiten Teils werden Sie lernen, wie Sie in den Bereichen *Geschäftsleben, Verkauf und persönliche Finanzplanung* deutlich mehr erreichen als zuvor. Sie lernen, warum und auf welche Weise Selbstdisziplin grundlegend dafür ist, in Ihrem Bereich eine Führungskraft zu werden, Ihre Firma profitabler zu leiten, mehr Umsatz zu machen, intelligenter zu investieren und Ihre Zeit mit maximalen Ergebnissen auszufüllen.

In den sieben Kapiteln des dritten Teils schließlich werden Sie lernen, wie Sie das Wunder der Selbstdisziplin auf Ihr *persönliches Leben* anwenden können. Sie werden lernen, in den Bereichen Glück, Gesundheit, Fitness, Ehe, Kinder, Freundschaft sowie zum Erreichen

Ihres inneren Friedens Selbstdisziplin zu praktizieren. Sie werden lernen, wie Sie Ihre Lebensqualität und Ihre Beziehungen in jedem Bereich verbessern können.

In jedem einzelnen Kapitel werde ich Ihnen zeigen, wie Sie in alles, was Sie tun, ein höheres Maß an Selbstdisziplin und Selbstbeherrschung einfließen lassen können.

Auf den folgenden Seiten werden Sie erfahren, wie Sie die vollständige Kontrolle über Ihre eigene persönliche und berufliche Entwicklung erlangen und wie Sie in jedem Lebensbereich, der für Sie wichtig ist, zu einem stärkeren, glücklicheren und selbstbewussten Menschen werden. Sie werden lernen, alte Gewohnheiten, die Sie zurückwerfen, zu überwinden und Selbstvertrauen, Entschlossenheit und Selbstdisziplin als Gewohnheiten zu entwickeln, die Sie dazu befähigen, sich jedes Ziel zu setzen und es auch zu erreichen. Sie werden in Erfahrung bringen, wie Sie die vollständige Kontrolle über Ihren Geist, Ihre Emotionen und Ihre Zukunft übernehmen.

Wenn Sie die Kraft der Selbstdisziplin beherrschen, sind Sie *nicht mehr zu stoppen* – wie eine Naturgewalt. Sie werden nicht mehr nach Ausreden dafür suchen, dass Sie keine Fortschritte machen. Sie werden in den nächsten Monaten und Jahren mehr erreichen als die meisten Menschen in ihrem gesamten Leben.

TEIL I

Selbstdisziplin und persönlicher Erfolg

Ihr Erfolg im Leben hängt stärker von der Person ab, zu der Sie werden, als von dem, was Sie tun oder was Sie an materiellen Gütern erwerben. Aristoteles schrieb: »Das oberste Ziel des Lebens ist die Entwicklung des Charakters.« In den folgenden Kapiteln werden Sie erfahren, wie Sie Disziplin entwickeln und diese dazu nutzen können, zu einer herausragenden Persönlichkeit zu werden. Sie werden lernen, wie Sie mehr Selbstwertgefühl, Selbstachtung und Stolz auf sich selbst entwickeln. Sie werden sich die Arten von Disziplin aneignen, die für persönliche Größe wesentlich sind. Und Sie werden lernen, wie Sie sie zum Bestandteil Ihres Charakters und Ihrer Persönlichkeit machen können.

KAPITEL 1

Selbstdisziplin und Erfolg

»Der wichtigste und beste Sieg ist der über sich selbst.«

PLATO

Warum erreichen einige Menschen in ihrem persönlichen und beruflichen Leben so viel mehr als andere? Im Laufe der Menschheitsgeschichte haben sich einige der besten Köpfe mit dieser Frage beschäftigt. Vor mehr als 2300 Jahren schrieb Aristoteles, dass es das oberste Ziel im Leben eines Menschen ist, glücklich zu sein. Er sagte, dass die große Frage, die sich jeder von uns stellen muss, lautet: »*Wie sollen wir leben, um glücklich zu sein?*«

Ihre Fähigkeit, diese Frage zu stellen und sie für sich selbst richtig zu beantworten – und dem Weg zu folgen, den Ihnen Ihre Antwort weist –, wird in starkem Maße darüber bestimmen, ob und wie bald Sie Ihr Glück erreichen.

Beginnen Sie mit Ihrer eigenen persönlichen Definition: Wie definieren *Sie* Erfolg? Nehmen wir einmal an, Sie könnten zaubern und Ihr Leben in jeder Hinsicht vervollkommen. Wie würde es aussehen?

Beschreiben Sie Ihre Vorstellung vom idealen Leben

Wenn Ihr *Geschäftsleben*, Ihre *Arbeit* und Ihre *Karriere* in jeder Hinsicht ideal wären, wie sähe das dann aus? Was würden Sie machen? Für welche Art von Unternehmen würden Sie arbeiten? Welche Position würden Sie dort haben? Wie viel Geld würden Sie verdie-

nen? Mit welchen Menschen würden Sie zusammenarbeiten? Und vor allem: Wovon würden Sie mehr und wovon würden Sie weniger tun müssen, um eine perfekte Karriere aufzubauen?

Wenn Ihr *Familienleben* in jeder Hinsicht vollkommen wäre, wie würde es aussehen? Wo würden Sie leben und wie? Welchen Lebensstil hätten Sie? Welche Art von Dingen würden Sie haben wollen? Und was würden Sie zusammen mit Ihrer Familie unternehmen wollen? Wenn es keine Grenzen für Sie gäbe und Sie zaubern könnten, in welcher Hinsicht würden Sie dann heute Ihr Familienleben ändern?

Wie würden Sie gerne leben?

Wenn Sie vollkommen *gesund* wären, wie würden Sie das beschreiben? Wie würden Sie sich fühlen? Wie viel würden Sie wiegen? Inwieweit wäre Ihr Gesundheits- und Fitnesszustand anders als heute? Und vor allem: Welche Schritte könnten Sie unternehmen, um sofort Ihr ideales Gesundheits- und Energieniveau zu erreichen?

Wenn Ihre *finanzielle Situation* ideal wäre, wie viel Geld würden Sie dann auf dem Bankkonto haben? Wie viel würden Sie aufgrund Ihrer Investitionen pro Monat und im Jahr verdienen? Wenn Sie genügend Geld hätten, um ein sorgenloses Leben zu führen, wie viel wäre das dann? Welche Schritte könnten Sie heute unternehmen, um für sich persönlich eine ideale finanzielle Situation zu schaffen?

Machen Sie Ihr eigenes Ding

Eine beliebte Definition für Erfolg heißt, »imstande zu sein, auf seine eigene Weise sein eigenes Leben zu führen, nur diejenigen Dinge zu tun, die man tun möchte, zusammen mit Menschen, die man sich selbst aussucht, in den Situationen, die man sich wünscht.«

Wenn Sie damit beginnen, zu definieren, was »Erfolg« für Sie bedeutet, können Sie sofort erkennen, wovon Sie mehr oder weniger tun sollten. So könnten Sie gleich damit anfangen, sich Ihr ideales Leben zu gestalten. Und der größte Hemmschuh, der Sie davon abhält, sich in Richtung auf Ihre Träume zuzubewegen, sind gewöhnlich Ihre Lieblingsausreden und ein Mangel an Selbstdisziplin.

Es ist nicht so, dass Sie nicht wüssten, *was* Sie tun sollen. Ent-

scheidend ist vielmehr, dass Sie nicht die *Disziplin* haben, sich selbst dazu zu bringen, zu tun, was Sie tun sollten, ob Sie es nun mögen oder nicht.

Schließen Sie sich den oberen 20 Prozent an

In unserer Gesellschaft verdienen die oberen 20 Prozent der Menschen 80 Prozent des Geldes und kommen so in den Genuss von 80 Prozent des Reichtums und der Belohnungen. Dieses *Pareto-Prinzip* ließ sich immer wieder belegen, seitdem Vilfredo Pareto es 1895 zum ersten Mal formulierte. Das höchste Ziel Ihrer Karriere sollte darin bestehen, in dem von Ihnen gewählten Bereich zu den oberen 20 Prozent zu gehören.

Im 21. Jahrhundert gibt es eine Prämie für Fachwissen und -können. Je mehr Wissen Sie sich aneignen und je größer Ihr Können ist, das Sie einsetzen, desto kompetenter und wertvoller werden Sie. In dem Maße, wie Sie in dem, was Sie tun, besser werden, nimmt Ihre Fähigkeit zu, Geld zu verdienen – das ist wie beim Zinseszins.

Leider unternimmt ein Großteil der Menschen – die unteren 80 Prozent – nur wenige oder gar keine Anstrengungen, seine Fähigkeiten auf den neuesten Stand zu bringen. Wenn man Geoff Colvins 2010 erschienenem Buch *Talent wird überschätzt: Welche Erfolgsfaktoren wirklich zählen* folgt, erlernen die meisten Menschen ihren Beruf im ersten Jahr ihrer Anstellung und werden dann nicht mehr besser. Es sind nur die Spitzenkräfte eines jeden Bereichs, die sich dazu verpflichtet fühlen, sich ständig zu verbessern.

Weil sich die produktiven Fähigkeiten, die auf Wissen, Fertigkeit und harter Arbeit beruhen, immer stärker voneinander unterscheiden, kontrolliert das obere 1 Prozent der Menschen in den USA heute mehr als 33 Prozent der finanziellen Vermögenswerte.

**Blieben Sie stets
up to date.**

Mit nichts beginnen

Interessanterweise kommt fast jeder mit der gleichen Ausstattung zur Welt – mit wenig oder gar nichts. Fast alle Vermögen in den USA (und weltweit) stammen aus der *ersten* Generation. Das heißt, dass die meisten Menschen mit wenig oder gar nichts anfangen und dass sie alles, was sie besitzen, in ihrem momentanen Lebensabschnitt verdient haben.

Die reichsten Menschen in den USA sind fast ohne Ausnahme Multimilliardäre der ersten Generation. Das trifft auf reiche Amerikaner zu wie Bill Gates, Warren Buffett, Larry Ellison, Michael Dell und Paul Allen. Ganze 80 Prozent der Millionäre und Multimillionäre haben mit wenig Geld angefangen, oft sogar ganz ohne Geld. Manchmal waren sie tief verschuldet und verfügten nur über wenig, wie etwa Sam Walton, der mit einem Besitz von mehr als 100 Milliarden Dollar verstarb. Warum waren diese Menschen in der Lage, so viel zu erreichen, wo doch so viele so wenig erreicht haben?

Für ihr Buch *The Millionaire Next Door* führten Thomas Stanley und William Danko Interviews mit mehr als 500 Millionären und befragten über einen Zeitraum von 25 Jahren mehr als 11 000 weitere schriftlich. Sie wollten wissen, warum diese ihrer Meinung nach imstande waren, finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen, wo sich doch die meisten der Menschen um sie herum mit denselben Startbedingungen immer noch abmühten, irgendetwas zu erreichen. Ganze 85 Prozent dieser neuen Generation von Millionären gaben folgende Antwort: »Ich hatte keine bessere Ausbildung und nicht mehr Intelligenz, sondern ich war bereit, *härter* zu arbeiten als alle anderen.«

Harte Arbeit ist der Schlüssel

Die unabdingbare Voraussetzung für harte Arbeit ist Selbstdisziplin. Erfolg ist nur möglich, wenn man seine natürliche Neigung überwindet, den einfachen Weg zu gehen und das schnelle Geld zu machen. Dauerhafter Erfolg ist nur möglich, wenn man die Disziplin aufbringen kann, sehr lange hart zu arbeiten.

Wie ich in der Einleitung erwähnte, begann ich mein Leben ohne Geld oder vorteilhafte Beziehungen. Jahrelang war ich als Arbeiter in Jobs beschäftigt, durch die ich gerade genug verdiente, um von einer Überweisung zur nächsten zu kommen. Als ich keinen Job als Arbeiter mehr finden konnte, bekam ich per Zufall eine Anstellung im Verkauf. Viele Monate verschwendete ich dort meine Zeit, bevor ich begann, mir die folgende Frage zu stellen: »Woran liegt es, dass einige Menschen erfolgreicher verkaufen als andere?«

**Arbeiten Sie – und
arbeiten Sie.**

Eines Tages erzählte mir ein Topverkäufer, dass die oberen 20 Prozent der Verkäufer 80 Prozent des Geldes verdienen. Das hatte ich noch nie gehört. Es bedeutete, dass sich die unteren 80 Prozent der Verkäufer mit den verbleibenden 20 Prozent zufrieden geben mussten. Sie waren also gezwungen, sich mit dem zu bescheiden, was übrig geblieben war, nachdem sich die Spitzenleute den Löwenanteil genommen hatten. Auf der Stelle beschloss ich, dass ich zu den oberen 20 Prozent gehören wollte. Diese Entscheidung veränderte mein Leben.

Das großartige Gesetz

Dann erfuhr ich von dem »ehernen Gesetz des Universums«, das es uns ermöglicht, zu den oberen 20 Prozent zu gehören. Es handelt sich um das Gesetz von Ursache und Wirkung beziehungsweise vom Säen und Ernten. Dieses Gesetz besagt, dass es »für jede Wirkung eine spezifische Ursache oder Folge von Ursachen gibt«.

Diesem Gesetz zufolge muss man, wenn man in irgendeinem Bereich Erfolg haben möchte, herausfinden, wie man dort Erfolge erzielt, und dann diese Fähigkeiten und Aktivitäten wiederholt einsetzen, bis man zu den gleichen Ergebnissen kommt wie die Erfolgreichen. Und so lautet die Regel: »Wenn Sie das *tun*, was andere erfolgreiche Menschen tun, und zwar immer wieder, kann Sie nichts daran hindern, am Ende in den Genuss der gleichen Belohnungen zu kommen wie sie. Wenn Sie *nicht* das tun, was erfolgreiche Menschen tun, ist Ihnen nicht zu helfen.«