

DAS PRAXISBUCH ZUM MILLIONEN-BESTSELLER
THINK AND GROW RICH

AUF DER STRASSE DES ERFOLGS

Wie Sie die Prinzipien aus
Think and Grow Rich
erfolgreich in Ihrem Leben umsetzen



NAPOLEON — HILL —

FBV

manager magazin
**Bestseller-
Autor**

AUF DER STRASSE DES ERFOLGS

Wie Sie die Prinzipien aus
Think and Grow Rich
erfolgreich in Ihrem Leben umsetzen

NAPOLEON
— HILL —

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

2. Auflage 2020

© 2019 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Copyright der Originalausgabe: © 2011 by The Napoleon Hill Foundation

Die englische Originalausgabe erschien 2011 unter dem Titel *Napoleon Hill's Road to Success*, herausgegeben von der Napoleon Hill Foundation.

Bei dieser Ausgabe handelt es sich um die Übersetzung der mit einem Vorwort von Don M. Green versehenen Fassung, erschienen 2016 bei TarcherPerigee, einem Imprint von Penguin Random House.

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: Anne Horsten

Umschlaggestaltung: Pamela Machleidt

Umschlagabbildung: shutterstock/ID1974

Satz: Daniel Förster, Belgern

Druck: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-210-0

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-388-6

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-389-3

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.financebuchverlag.de

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

INHALT

Geleitwort von Don M. Green Geschäftsführer der Napoleon Hill Foundation	7
Vorwort	13
Erster Teil	
Auf der Straße des Erfolgs – 15 Wegweiser	15
Erstes Kapitel Ein Anliegen als konkretes Lebensziel	17
Zweites Kapitel Selbstvertrauen	33
Drittes Kapitel Initiative	41
Viertes Kapitel Fantasie	45
Fünftes Kapitel Begeisterung	51
Sechstes Kapitel Handeln	55
Siebttes Kapitel Selbstbeherrschung	63

Achtes Kapitel	
Die Angewohnheit, stets mehr zu leisten, als honoriert wird	75
Neuntes Kapitel	
Sympathie	89
Zehntes Kapitel	
Klarheit im Denken	99
Elftes Kapitel	
Konzentration	107
Zwölftes Kapitel	
Durchhaltevermögen	117
Dreizehntes Kapitel	
Aus Fehlschlägen lernen	123
Vierzehntes Kapitel	
Toleranz	151
Fünfzehntes Kapitel	
Die Anwendung der Goldenen Regeln	177
Zweiter Teil	
Erfolg	193
Dritter Teil	
Führung	207
Vierter Teil	
Die Macht des Weitblicks	213

GELEITWORT

von Don M. Green

Geschäftsführer der Napoleon Hill Foundation

Haben Sie sich je gefragt, warum manche Menschen Erfolg haben und andere nicht? Diese entscheidende Frage hat sich Napoleon Hill bereits als Kind gestellt und sein Leben lang nach einer Antwort darauf gesucht. Wie keiner vor ihm ging er der Frage nach, warum den einen Erfolg beschieden ist, Millionen anderen dagegen nicht.

Oliver Napoleon Hill wurde 1883 im entlegenen Bergland Südwest Virginias geboren. In seiner Kindheit deutete nichts darauf hin, dass er einst Erfolg haben würde. Der in einer Blockhütte geborene Hill sagte einmal: »Seit drei Generationen waren meine Leute in Unwissenheit und Armut hineingeboren worden, hatten darin gelebt und gekämpft und waren gestorben, ohne je aus ihren Bergen hinauszukommen.«

Verglichen mit den Großstädten im Osten des Landes war das Leben dort äußerst bescheiden. Die Lebenserwartung war gering, die Sterblichkeit hoch. In ländlichen Gegenden litten viele Einwohner Virginias an chronischen Krankheiten, oftmals verursacht durch schlechte Ernährung.

Es bestand offensichtlich wenig Grund, Hill größere Erfolge zuzutrauen, als der Zehnjährige seine Mutter verlor. Sie verstarb mit nur 26 Jahren, und ein Jahr später heiratete Hills Vater wieder – ein

Wendepunkt im Leben des Jungen. Seine Stiefmutter Martha Ramey Banner, Arzttochter und Witwe eines Schulleiters, war eine gebildete Frau. Sie erkannte in ihm ein Potenzial, das zuvor noch niemandem aufgefallen war. Früh überredete sie ihn, statt zur Waffe zur Schreibmaschine zu greifen, und brachte ihm bei, wie er damit umzugehen hatte. Auf dieser Schreibmaschine tippte Hill schon mit 15 Jahren Artikel, und sie sollte ihm im Leben unschätzbare Dienste leisten.

Abgesehen von den größeren Städten und Metropolen war das Schulwesen in Virginia damals in einem kritischen Zustand. In der Bergregion waren Grundschulen nur vier Monate im Jahr in Betrieb. Eine Schulpflicht bestand nicht. Weiterführende Schulen gab es kaum – nur rund hundert im gesamten Bundesstaat, und sie boten gewöhnlich nur zwei- oder dreijährige Ausbildungen an. Als Hill 20 Jahre alt war, gab es in ganz Virginia nur zehn vierjährige Highschool-Programme. Dass er trotz solcher Rahmenbedingungen so erfolgreich werden und Millionen von Menschen in aller Welt beeinflussen würde, war eine erstaunliche Leistung.

Hill spricht in seinen Artikeln, Büchern und Vorträgen oft von seiner frühen Kindheit. Seine Erinnerungen an diese Zeit waren überwiegend negativ. Kein Wunder, dass er im Zuge seines Werdegangs immer viel übrig hatte für Menschen, die sich aus bescheidenen Verhältnissen hochgearbeitet hatten.

Nachdem er in Wise, Virginia, ein zweijähriges Highschool-Programm abgeschlossen hatte, visitierte Hill eine Managementkarriere an. Er besuchte ein betriebswirtschaftliches College im nahen Tazewell und belegte Kurse, die ihn auf Sekretariatsaufgaben vorbereiteten, um sich so für die Geschäftswelt zu rüsten.

Dann beschloss Hill, sich bei einem der erfolgreichsten Männer in den Bergen Südwest Virginias um eine Stelle zu bewerben. Nach eigenen Angaben bot er seinem künftigen Arbeitgeber an, diesen in der Probezeit dafür zu bezahlen, dass er bei ihm arbeiten durfte.

Hills neuer Arbeitgeber war General Rufus Ayers, seinerzeit eine der reichsten und erfolgreichsten Persönlichkeiten in der Region. Kein Wunder, dass Napoleon Hill, der zeit seines Lebens von Armut und Ignoranz umgeben war, für General Ayers arbeiten wollte. Nachdem Hill seine betriebswirtschaftliche Ausbildung abgeschlossen hatte, schrieb er Ayers: »Ich habe gerade mein Studium der Betriebswirtschaftslehre beendet und bringe alle Kompetenzen mit, die ich als Ihr Sekretär benötige – eine Stelle, für die ich mich brennend interessiere. ... Da ich noch keine Berufserfahrung habe, ist mir klar, dass meine Arbeit bei Ihnen für mich anfangs mehr Wert haben wird als für Sie. Ich bin daher bereit, für das Privileg, bei Ihnen zu arbeiten, zu bezahlen. ... Sie dürfen mir einen Betrag berechnen, den Sie für angemessen halten – unter der Voraussetzung, dass mir dieser Betrag nach Ablauf von drei Monaten als Gehalt gezahlt wird. Die Summe, die ich Ihnen schulde, können Sie von Ihren Zahlungen in Abzug zu bringen, sobald ich in Lohn und Brot stehe.«

Ayers stellte den jungen Napoleon ein. Dieser kam morgens zeitig, blieb abends lange und erbrachte bereitwillig »stets unbezahlte Mehrleistungen«. Diese Einstellung sollte zu einem seiner Erfolgsgrundsätze werden.

Ayers hatte genau den Hintergrund, der Hill gut zupass kam, als er mit seiner Analyse erfolgreicher Persönlichkeiten und der Grundlage ihres Erfolgs begann. Als junger Mann hatte Ayers im Sezessionskrieg bei den konföderierten Truppen gekämpft. Nach dem Krieg hatte er in einem Kaufmannsladen gearbeitet und Jura studiert. Im Rechtswesen machte er Karriere und diente dem Bundesstaat Virginia als Generalstaatsanwalt. Außerdem hatte er auch als Geschäftsmann Erfolg. Er baute Banken auf, betrieb Kohlebergwerke und setzte andere geschäftliche Projekte um. Ayers brachte Hill auf die Idee, Jura zu studieren und Anwalt zu werden.

Hill überzeugte seinen Bruder Vivian, wenn er erst an der Georgetown University eingeschrieben sei, könne er, Hill, mit seiner Leidenschaft fürs Schreiben ihnen beiden das Studium finanzieren.

Die Informationen, die er zusammentrug, bildeten seine Lebensgrundlage: Er schrieb und sprach über seine Erkenntnisse bezüglich persönlicher Leistungen. Seine Einsichten flossen in das achtbändige Werk *Law of Success* ein, das er 1928 veröffentlichte, und in *Think and Grow Rich*,* das 1937 erschien – der meistverkaufte Ratgeber aller Zeiten. Das vorliegende Buch enthält die Erkenntnisse zum Thema Erfolg, die Hill vor der Veröffentlichung seines ersten Buches niedergeschrieben hat. Bekanntlich sprach Hill 1908 mit Andrew Carnegie, doch sein erstes Buch erschien erst 20 Jahre später.

In diesen 20 Jahren schrieb Hill über seine Prinzipien und hielt Vorträge und Seminare dazu. Außerdem veröffentlichte er seine eigenen Zeitschriften, *Napoleon Hill's Magazine* und *Hill's Golden Rules Magazine*. Dieses Buch beinhaltet Artikel aus diesen Zeitschriften und vermittelt unschätzbare Erkenntnisse über Hills Frühwerk. Ob Sie seine berühmten Bücher gelesen haben oder erstmals mit seinen Schriften in Berührung kommen – Sie werden wertvolle Erkenntnisse gewinnen, die Ihnen im Leben weiterhelfen.

Hill fand eine Anstellung bei *Bob Taylor's Magazine*. 1908 wurde er damit beauftragt, nach New York zu fahren und Andrew Carnegie in seiner 64-Zimmer-Residenz zu interviewen. Carnegie war als junger Mann mit wenig Schulbildung in die Vereinigten Staaten gekommen. Durch harte Arbeit und geschickte Investitionen hatte er schon früh Millionen verdient. Der Gründer von U.S. Steel war 74 Jahre alt, als Hill ihn interviewte. Als er 1919 starb, hatte er 350 Millionen Dollar aus dem Verkauf von U.S. Steel gespendet.

* *Think and Grow Rich* – Deutsche Ausgabe: Die ungekürzte und unveränderte Originalausgabe von *Denke nach und werde reich* von 1937, München (FinanzBuch Verlag), 2018.

Carnegie sprach mit Hill über die Voraussetzungen für Bestleistungen. Bei dieser Gelegenheit forderte er Hill auf, mit besonders erfolgreichen Menschen zu sprechen und ihre Biografien zu studieren, um aus den daraus gewonnenen Erkenntnissen Grundsätze zu entwickeln, die anderen dabei helfen könnten, sich selbst zu helfen und ihre Träume zu verwirklichen.

Carnegie führte Hill bei Leitfiguren ihrer Zeit ein wie John D. Rockefeller, Thomas Edison, Henry Ford und George Eastman. Sie werden bald verstehen, warum Hills Werk weltweit solche Popularität genießt und die aktuelle Selbsthilfebewegung stärker beeinflusst hat als jedes andere in der Geschichte.

VORWORT

Im Jahr 1908 interviewte der junge Autor Napoleon Hill den U.S.-Steel-Gründer Andrew Carnegie und nahm die Herausforderung an, erfolgreiche Persönlichkeiten zu analysieren. Carnegie erklärte Hill, »eine Erfolgsphilosophie würde auch anderen zum Erfolg verhelfen«. Hill übernahm gerne diesen auf 20 Jahre angelegten Auftrag, die Erfolgsphilosophie zu entwickeln und zu lehren. In einem seiner Vorträge merkte er übrigens an, als Carnegie ihm von der Erfolgsphilosophie erzählt habe, sei er in die Bibliothek gegangen, um den Begriff *Philosophie* nachzuschlagen.

1910 lebte Hill in Washington D.C. und bekam den Auftrag, nach Detroit zu fahren, um Henry Ford zu interviewen, den Gründer der Ford Motor Company. Letzterer hatte die Massenproduktion eingeführt und seine Autos für die Arbeiterklasse erschwinglich gemacht. Während Hill im Interview im Grunde versuchte, sich bei Ford gut zu verkaufen, tat der Firmenboss seinerseits alles, um Hill ein Auto zu verkaufen – und zwar so erfolgreich, dass Hill tatsächlich einen Ford für 575 Dollar erstand und damit nach Hause fuhr. Das Geld dafür stammte vermutlich von seiner jungen Braut, deren wohlhabende Eltern aus West Virginia ihr eine Mitgift gezahlt hatten.

Nach dem Interview gründete Hill in Washington das Automobile College of Washington, das Schüler lehrte, Autos zu verkaufen. Sein Leben lang behielt er ein Faible für Autos. Da er in einer ländlichen Gegend aufgewachsen war, wo sich nur sehr wenige Leute ein Auto leisten konnten, war ein Pkw für Hill wie für die meisten

Menschen ein eindeutiges Zeichen für Wohlstand. Als seine ersten Bücher veröffentlicht wurden, zahlte er 25.000 Dollar für einen Rolls-Royce – damals eine schöne Stange Geld. Hills früher Wunsch, Schriftsteller zu werden, und seine Faszination für Autos flossen in seinen Artikeln zusammen.

In seiner Autobiografie, *A Lifetime of Riches*, schrieb der Autor, er sei »wie Millionen anderer Amerikaner, die in bescheidene oder ärmliche Verhältnisse hineingeboren wurden«, prädestiniert, Männer zu bewundern wie Thomas Edison, der die Glühbirne, den Phonografen und Hunderte anderer Neuerungen erfunden hatte, oder Andrew Carnegie, der wie Edison über wenig Schulbildung verfügte, jedoch U.S. Steel gegründet hatte, oder Henry Ford, der die Ford Motor Company aufgebaut hatte, oder Dutzende anderer, die es aus eigener Kraft weit gebracht hatten – und zwar mit an Verehrung grenzender Leidenschaft. Er war förmlich besessen von seinem Interesse an Menschen, die Erfolg hatten, während andere scheiterten. Hill träumte davon, diese Größen persönlich kennenzulernen, um von ihnen zu hören, wie sie ihre unglaublichen Leistungen zuwege gebracht hatten.

Doch anders als die meisten anderen Bewunderer sollte Napoleon Hill seine Träume verwirklichen. Er begegnete den erfolgreichsten Amerikanern nicht nur persönlich und beeindruckte sie, sondern er verbrachte sein gesamtes Leben damit, ihre Erfolgsgeheimnisse zu ergründen und diese der Welt mitzuteilen.

Hill verfasste eine 15-teilige Artikelreihe mit dem Titel *Billboards on the Road to Success* (auf Deutsch: *Wegweiser an der Straße des Erfolgs*). Die Artikel in diesem Buch entsprechen exakt jenen, die Hill auf seiner alten mechanischen Schreibmaschine tippte. Und sie sind heute noch genauso relevant wie vor 90 Jahren, als Hill sie schrieb.

ERSTER TEIL

AUF DER STRASSE DES ERFOLGS – 15 WEGWEISER

ERSTES KAPITEL

EIN ANLIEGEN ALS KONKRETES LEBENSZIEL

Sie möchten im Leben etwas erreichen? Sie wünschen sich ein Heim und ein bisschen Geld auf der hohen Kante? Vielleicht hätten Sie auch gern ein kleines Auto und andere Dinge, die das Leben angenehmer machen und an denen Sie sich in Ihrer Freizeit erfreuen können? Das alles und vielleicht noch mehr werden Sie bekommen, wenn Sie den Weg zum Erfolg gehen, den Ihnen diese und die weiteren, noch folgenden Botschaften aufzeigen.

Die Straße zum Erfolg ist gefunden. Sie wurde vermessen, und es wurden Wegweiser aufgestellt. Diese Wegweiser sagen Ihnen genau, was Sie tun sollen. Es gibt 15 solcher Wegweiser, und wenn Sie ihnen folgen, ist Ihnen der Erfolg sicher.

Die 15 Wegweiser stammen von einem Mann, der selbst ausgesprochen erfolgreich ist. Er hat ein eigenes Haus, ein Auto und ein gut gefülltes Bankkonto. Er hat eine Frau und mehrere zufriedene Kinder. Er hat Erfolg und ist glücklich. Dabei hat ihm keiner geholfen, und er hatte keine Vorteile, die Sie nicht auch haben könnten. Schließlich hat er vor gar nicht allzu langer Zeit als einfacher Arbeiter in einer Kohlegrube angefangen. Dieser Mann war so erfolgreich, weil er den 15 Wegweisern an der Straße des Erfolgs gefolgt ist – und Sie können das auch.

Auf dem ersten dieser Schilder steht: *ein konkretes Lebensziel!*

Wählen Sie noch heute *Ihr konkretes Lebensziel*. Haben Sie sich für ein Ziel entschieden, müssen Sie es in klaren, einfachen Worten aufschreiben. Formulieren Sie es so unmissverständlich, dass jedem, der Ihre Beschreibung liest, klar ist, worum es Ihnen geht. Nehmen wir an, Ihr Ziel besteht in einem eigenen Heim, einem Auto, einem ordentlichen Bankguthaben und einem Einkommen, das Ihnen genügend Freizeit und Vergnügen ermöglicht. Dieses Ziel würden Sie folgendermaßen formulieren:

»Mein konkretes Lebensziel ist es, ein eigenes Heim zu besitzen, ein Auto, ein ordentliches Bankguthaben und ein Einkommen, das mir genügend Freizeit, Erholung und Vergnügen ermöglicht. Im Gegenzug für diese positiven Seiten des Lebens werde ich meine persönliche Bestleistung bringen und dafür sorgen, dass alle zufrieden sind, die meine Leistungen in Anspruch nehmen. Ich werde alles tun, damit mein Arbeitgeber nie etwas an meiner Leistung aussetzen hat. Ich werde stets nach Kräften mein Bestes geben, ganz gleich, was ich damit verdiene, weil mir mein gesunder Menschenverstand sagt, dass mich das zu einem attraktiven Arbeitnehmer macht und mir den höchsten Lohn einbringt, der für die Leistung gezahlt wird, die ich erbringe. Dieses konkrete Ziel unterschreibe ich mit meinem Namen und lese es mir zwölf Tage nacheinander, jeden Abend vor dem Schlafengehen, durch.«

(Unterschrift)

Psychologen behaupten, dass jeder, der ein konkretes Ziel so oder ähnlich schriftlich fixiert und dann zuverlässig zwölf Tage lang je-

den Abend vor dem Schlafengehen durchliest, davon ausgehen kann, dass es sich realisiert.

Beachten Sie: Dieses konkrete Ziel ist der erste Schritt auf dem Weg zum Erfolg, und der Mann, der diese Schilder beschriftet hat, hat ganz unten, als Arbeiter in der Kohlegrube, angefangen – praktisch ohne jede Schulbildung. Trotzdem hat er rasch die Erfolgsleiter erklommen. Das können auch Sie, wenn Sie sich an diese Anweisungen halten.

Sobald Sie Ihr konkretes Ziel schriftlich niedergelegt haben, werden Sie feststellen, dass sich die Dinge positiv entwickeln. Sie werden merken, dass Sie bei Ihren Kollegen besser ankommen. Sie werden spüren, dass Ihr Arbeitgeber Ihre Leistung zur Kenntnis nimmt und Ihnen freundlicher begegnet als zuvor. Unsichtbare Kräfte arbeiten für Sie, und Sie werden auf der Straße des Erfolgs vorankommen, als würden Sie von Heerscharen freundlich gesinnter Menschen begleitet, die Ihnen auf Schritt und Tritt weiterhelfen.

Sie werden auch feststellen, dass Sie selbst mit Kollegen und Vorgesetzten freundlicher umgehen. Sie werden mehr Geduld mit Ihren Freunden haben und immer mehr Freunde finden, bis Sie schließlich keine Feinde mehr haben. Jeder wird Ihnen freundlich begegnen, und all diese wohlgesonnenen Menschen werden Ihnen zum Erfolg verhelfen. Das verspricht Ihnen einer, der all das ausprobiert und festgestellt hat, dass es funktioniert!

Zweifeln Sie nicht daran – es wird auch Ihnen gelingen. Folgen Sie nur diesen Anweisungen, und richten Sie sich nach folgenden Hinweisen. Und bereits ein Jahr, nachdem Sie diese Zeilen gelesen haben, wird sich Ihr Bekanntenkreis wundern, was aus Ihnen geworden ist – und Sie werden ein sympathischer, beliebter Mensch sein. Sie werden merken, dass alle, die Sie kennen, alles tun werden, um Ihnen Chancen zu eröffnen – weil sie Sie mögen.

IHR VORDRINGLICHES ANLIEGEN FÄRBT AB

Das ist das Geheimnis, das unbewusst den Grad der Aufmerksamkeit bestimmt. »Denn so wie ein Mensch in seinem Herzen denkt, so ist er.« Beachten Sie bitte den Ausdruck »in seinem Herzen« oder, wie es bei Hamlet heißt, »in des Herzens Herzen«. Die hebräischen Schreiber, die in der Bibel das Wort *Herz* als Symbol für die Gefühlsseite des Menschen wählten, hatten vielleicht keine Ahnung von moderner Psychologie, doch, wie John Herman Randall in seinem Buch *Culture of Personality* schrieb, begriffen sie die große psychologische Wahrheit, dass alle Gedanken grundlegenden Gefühlen oder Emotionen entspringen. Die Persönlichkeit, betrachtet als bewusste Vereinigung von Vernunft, Affekt und Willen, drückt sich im kreativen Prozess aus, der zunächst mit einem Impuls oder einem Gefühl einsetzt, dann in einen Gedanken übergeht und sich schließlich in einem Willensakt erfüllt. In letzter Instanz wird unsere Welt von unseren vorherrschenden Anliegen bestimmt. Persönlichkeit ist die Entwicklung eines solchen Anliegens.

Das wichtigste Anliegen eines Menschen wird zum Universum seiner Persönlichkeit. Einfacher ausgedrückt: Ein Mensch wird von seinem vordringlichen Anliegen geprägt. Wer ein Anliegen hat, betet. Das vordringliche Anliegen des verlorenen Sohnes war: »Gib mir, was mir zusteht.« Peary sagte, sein einziger Traum und sein Lebensziel sei 24 Jahre lang Tag und Nacht gewesen, zum Nordpol zu gelangen. Edison und die Glühbirne, Stevenson und die Lokomotive, Fulton und der Dampfer, Napoleon und die Herrschaft über Europa, Jeanne d'Arc und die Rettung Frankreichs, Paulus und die Verbreitung des Christentums – all dies sind die Folgen eines verzehrenden, alles beherrschenden An-

liegens. Solche Gebete können falsch oder richtig sein, doch ein Gebet ist wie ein Bumerang: Es soll uns dazu anhalten, unverfälscht und selbstlos an unserem vordringlichen Anliegen festzuhalten – im Einklang mit dem Willen Gottes.

Wer die konkreten Anliegen eines Menschen kennt, der kann ihm ein Horoskop ausstellen und seinen Werdegang voraussagen. Zeigen Sie mir die Bilder, die sich jemand aufhängt, die Bücher, die in seinem Regal stehen, die Filme, die er sich anschaut, die Leute, mit denen er sich umgibt, und ich sage Ihnen, wofür er betet, denn daran lässt sich erkennen, was er sich ausmalt, was er im Herzen trägt, welche Gespräche er in seinen Träumen führt, und welche Gedanken sein Unterbewusstsein beherrschen.

Falls Ihr vordringliches Anliegen Ihre Welt dominiert, kann sie nur schön werden, wenn Sie, wie Ralph Waldo Trine sagen würde, »im Einklang mit dem Unendlichen« denken – oder, wie es der große Kepler formulieren würde, über »Gottes Gedanken nachdenken« oder wie der Herr selbst es fordert, in Übereinstimmung mit dem göttlichen Willen, »Dein Wille geschehe«. Dahin führt nur ein Weg: Man muss sich in der Gegenwart Gottes üben. Der Herr hat mit folgender Formel die Richtung aufgezeigt: »So geh in dein Kämmerlein und schließ die Tür zu und bete zu deinem Vater, der im Verborgenen ist.« Das sagt der Psychologe über jeden effektiven Denkprozess. Hier sind sich Psychologen und Mystiker einig: Mit dieser Methode lassen sich der psychologische Moment und die Verbindung zum Thron Gottes herbeiführen. Wir sind nicht nur, was wir im Herzen denken, sondern auch, was wir im Herzen beten. Das Gebet setzt uns mit dem universellen Bewusstsein in Verbindung, der mystischen Liebesenergie allen Seins, dem ewigen Gott, unserem Vater im Himmel.

Wir müssen uns beständig in die Gegenwart Gottes versetzen. Wir müssen uns Gebete weniger als Bitten vorstellen und mehr

als Kommunion, Schöpfung und Erkenntnis. Das Gebet ist selbst einer der größten Aktivposten des Menschen. Ihr Kind soll nicht sagen: »Müde bin ich, geh zur Ruh« aus Angst, Gott könnte es vergessen oder während der Nacht nicht über es wachen. Sie bringen Ihrem Kind bei, so zu beten, damit es lernt, wie es sich im Gebet an Gott wenden und später, wenn es erwachsen ist, seine vordringlichen bestimmten Anliegen mit Gott identifizieren kann. Und das funktioniert.

Pfarrer James Higgins erzählte mir, dass er mit 21 Jahren zum ersten Mal eine Bibel sah, in einer Kirche war und außer »Müde bin ich, geh zur Ruh« und dem Vaterunser noch nie zuvor ein Gebet gesprochen oder gehört hatte, und diese Gebete hatte er auf dem Schoß seiner Mutter gelernt und sein Leben lang jeden Abend und jeden Morgen gesprochen, solange er denken konnte. Das erste öffentliche Gebet, das er hörte, bekehrte ihn, sodass er später Pfarrer wurde. Am Springfield College hörte ich von einem Studenten: »Die Vorlesungen von Frau McCollum über angewandte Psychologie haben mich erkennen lassen, dass die Religion meiner Mutter wissenschaftlich ist. Das finde ich ungeheuer spannend.« Eine kluge Mutter bringt ihrem Kind bei, zu beten.

Dann wird das Gebet – ein echtes Gebet – zum vordringlichen Anliegen gegenüber Gott. Und wir sind, was unsere Gebete aus uns machen.

*»Der Seele Wunsch ist das Gebet,
in Freude wie in Schmerz;
gleich Feuer sich's im Herzen regt
und lodert himmelwärts.«*

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Gebete etwas bewirken – nicht, dass Gott für Sie ein Wunder vollbringt, sondern dass er Ihnen die Schöpferkraft verleiht, zu Ehren einer besseren Menschheit selbst Wunder zu vollbringen.

Bitten Sie Gott jeden Morgen um Gesundheit, Glück und Erfolg bei Ihren anstehenden Aufgaben. Geben Sie dann in dem Bewusstsein in den Tag, dass er Sie stärkt. Erwarten Sie Erfüllung. Geben Sie sich nicht mit weniger zufrieden. Der gottgleiche Geist kann Gottgleiches vollbringen. Konzentration und Gebet werden Ihr wichtigster Aktivposten bei der Entwicklung einer Persönlichkeit, die wirkungsvollen Dienst am Menschen leistet.

Die Verse von Clinton Scollard meißeln es in Stein:

*»Let us put by some hour of every day
For holy things – whether it be when dawn
Peers through the window pane, or when the moon
Flames like a burnished topaz in the vault,
Or when the thrush pours in the ear of eve
Its plaintive melody; some little hour
Wherein to hold rapt converse with the soul
From sordidness and self a sanctuary
Swept by the winnowing of unseen wings
And touched by the White Light Ineffable.«**

* »Nehmen wir uns jeden Tag ein bisschen Zeit für das Heilige – sei es, wenn die Morgendämmerung durch die Fensterscheibe fällt oder wenn der Mond wie ein polierter Topas am Firmament leuchtet, oder die Drossel abends ihr Klagelied singt; nur ein bisschen Zeit für ungestörte Zwiesprache mit der Seele als Zuflucht aus dem Jammer und vor uns selbst fortgetragen auf unsichtbaren Schwingen und berührt vom unbeschreiblichen weißen Licht.«