

ÜBER 60 MILLIONEN VERKAUFTE EXEMPLARE VON
THINK AND GROW RICH

NAPOLEON
HILL



*Das bewährte
Programm für
Wohlstand
und Glück*

DEIN
GRUND-
RECHT
AUF
REICHTUM

FBV

SPIEGEL
Bestseller-
Autor

NAPOLEON
— HILL —

DEIN
GRUND-
RECHT
AUF
REICHTUM

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2019

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

© 2015 By The Napoleon Hill Foundation

Die englische Originalausgabe erschien 2015 bei The Napoleon Hill Foundation unter dem Titel *Your Right to be Rich*.

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: Silvia Kinkel
Redaktion: Anne Horsten
Korrektur: Manuela Kahle
Umschlaggestaltung: Marc-Torben Fischer, München
Umschlagabbildung: shutterstock
Satz: Daniel Förster, Belgern
Druck: CPI books GmbH, Leck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-216-2
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-401-2
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-402-9

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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

INHALT

EINLEITUNG DES HERAUSGEBERS	7
PRINZIP 1	
KONKRETES ZIEL	13
PRINZIP 2	
DAS MASTERMIND-PRINZIP	42
PRINZIP 3	
ANGEWANDTER GLAUBE – GLAUBEN SIE AN SICH UND IHR ZIEL	57
PRINZIP 4	
MEHR ALS VERLANGT TUN	65
PRINZIP 5	
GEWINNENDE PERSÖNLICHKEIT	84
PRINZIP 6	
EIGENINITIATIVE	104
PRINZIP 7	
POSITIVE EINSTELLUNG	128
PRINZIP 8	
SELBSTBEHERRSCHUNG	150

PRINZIP 9	
BEGEISTERUNG	172
PRINZIP 10	
KONTROLLIERTE AUFMERKSAMKEIT	182
PRINZIP 11	
EXAKTES DENKEN	196
PRINZIP 12	
AUS SCHWIERIGKEITEN UND NIEDERLAGEN LERNEN	220
PRINZIP 13	
ZUSAMMENARBEIT	245
PRINZIP 14	
KREATIVE VISION ODER FANTASIE	256
PRINZIP 15	
GUTE GESUNDHEIT	266
PRINZIP 16	
ZEIT UND GELD BUDGETIEREN	279
PRINZIP 17	
DAS KOSMISCHE GESETZ DER MACHT DER GEWOHNHEIT	291
FAZIT	311
ÜBER NAPOLEON HILL UND DIE NAPOLEON HILL FOUNDATION	313

EINLEITUNG DES HERAUSGEBERS

Dein Grundrecht auf Reichtum präsentierte Napoleon Hill ursprünglich im Frühling 1954 als eine Vortragsreihe in Chicago. Dank der Napoleon Foundation bietet Ihnen diese Veröffentlichung Zugang zu den Texten und zur herausragenden Arbeit von Napoleon Hill, einer amerikanischen Ikone der erfolgreichen Lebensgestaltung.

Dein Grundrecht auf Reichtum unterstützt Sie dabei, Ihre Ziele und Träume zu verwirklichen. Es wird Sie zu neuen Zielen und Träumen inspirieren, wobei Reichtum sich nicht auf enge Parameter wie Geld und Ruhm beschränkt. Sie verdienen es, in jeder Hinsicht reich zu sein – persönlich, geistig und finanziell. Dr. Hill fand heraus, dass Menschen, die es nur zu finanziellem Reichtum gebracht haben – mag dieser auch noch so groß sein – die unglücklichsten und unzufriedensten auf der Welt sind. Wahrhaft reich zu sein, umfasst alle Aspekte des Lebens.

Dr. Hill spricht von dieser Philosophie als einer Wissenschaft des Erfolgs – und Sie fragen sich vielleicht, inwiefern Erfolg auf einer Wissenschaft basiert. Sind die Schritte zum Reichtum künstlich herstellbar, quantifizierbar und können fehlerfrei funktionieren, wie ein Experiment im Labor? Dr. Hill definiert Wissenschaft als Kunst des Organisierens und Klassifizierens von Fakten. Wie alle Wissenschaften ist auch die des Erfolgs nur von Nutzen, wenn sie zielführend eingesetzt wird. Dr. Hill erklärt die zugrunde liegenden Prinzipien des Erfolgs verständlich und detailliert. Wenn Sie diese Prinzipien sorgsam

befolgen und umsetzen, helfen sie Ihnen beim Erwerb der Reichtümer, die Sie im Leben anstreben.

Diese, auf den Aufzeichnungen seiner Vorträge basierenden Texte sind für treu ergebene Anhänger von Napoleon Hill ebenso ergiebig wie für Neueinsteiger. Wir erleben hier, wie Dr. Hill seine herausragende Philosophie so präsentiert wie nie zuvor – bemerkenswert, effizient und anschaulich. Diese Vortragsreihe vermittelt uns Napoleon Hills 17 Erfolgsprinzipien, den Höhepunkt jahrzehntelanger Forschungen.

Damit diese Texte eine ähnliche Wirkung entfalten wie seinerzeit bei den Zuhörern, sollten Sie drei Punkte beachten, auf die Dr. Hill in seinen Vorträgen hingewiesen hat:

- 1. Machen Sie sich Notizen.** Halten Sie ein Notizbuch bereit, und schreiben Sie ausführlich mit. Beginnen Sie jetzt. Durch das Aufschreiben der erhaltenen Informationen prägt sich Dr. Hills Philosophie stärker in unser Bewusstsein und unser Unterbewusstsein ein, lässt sie unmittelbar wirken. Sie können Ihre Ideen aufschreiben oder aufnehmen.
- 2. Ergänzen Sie Ihre eigenen Ideen.** Während Sie sich durch das Material arbeiten, sollten Sie Ihre Notizen erweitern, indem Sie sowohl eigene Gedanken als auch relevante Informationen aus Zeitungen, Zeitschriften, Radio oder Fernsehen ergänzen.
- 3. Eignen Sie sich die Ideen durch Wiederholen an.** Lesen Sie die Ideen nicht nur einmal. Gehen Sie das Material immer wieder durch, verleihen Sie den Botschaften, wie man denken und handeln sollte, durch die Kraft der Wiederholung Nachdruck. Je intensiver Sie mit diesem Kurs arbeiten, desto besser wird er für Sie arbeiten.

Die 17 Erfolgsprinzipien

- 1. Konkretes Ziel.** Alle Erfolge beginnen damit, Ihr Hauptziel festzulegen und konkrete Pläne zu erstellen, um dieses zu erreichen.
- 2. Mastermind.** Dieser Prozess lässt Sie in den vollen Genuss der Erfahrung und Ausbildung, des Wissens und Einflusses anderer gelangen.
- 3. Glauben Sie an sich und Ihr Ziel.** Verwandeln Sie diesen Glauben in Handeln, damit Sie Ihre Wünsche, Pläne und Ziele realisieren.
- 4. Mehr tun, als verlangt wird.** Belohnungen vervielfachen sich, wenn Sie mehr und Besseres leisten als das, wofür Sie bezahlt werden.
- 5. Gewinnende Persönlichkeit.** Entwickeln Sie mentale, geistige und physische Eigenschaften, die Ihnen helfen, das Beste aus sich zu machen, und die Sie zum Erfolg führen.
- 6. Eigeninitiative.** Aktiv zu werden, ist ein unerlässliches Prinzip in allen Lebenslagen.
- 7. Positive Einstellung.** Die richtige Haltung ebnet den Weg zum Erfolg und ermöglicht, diese Philosophie umzusetzen.
- 8. Selbstdisziplin.** Es gilt, Emotionen zu kontrollieren, damit Verstand und Gefühl zusammenarbeiten.
- 9. Begeisterung.** Dieser Antrieb jeglicher Leistung hilft Ihnen, Selbstvertrauen zu entwickeln und negative Gedanken, Sorgen und Ängste zu überwinden.
- 10. Konzentration/kontrollierte Aufmerksamkeit.** Organisieren Sie Ihren Verstand. Fokussieren Sie sich auf Erfolg. Koordinieren und kontrollieren Sie die Kräfte Ihres Verstands. Nutzen Sie das mächtige Tool der Autosuggestion.
- 11. Exaktes Denken.** Sammeln Sie Fakten, wägen Sie ihre relative Bedeutung ab. Nutzen Sie Ihr Urteilsvermögen, und durchden-

ken Sie ein Problem, um die richtige Entscheidung, basierend auf Nachdenken versus Meinung oder Gefühl, zu treffen.

- 12. Schwierigkeiten und Niederlagen.** Verstehen und umgehen Sie die Gründe für Scheitern. Ziehen Sie aus unvermeidlichen Rückschlägen, Irrtümern und Widersprüchen positiven Nutzen.
- 13. Zusammenarbeit.** Koordinieren Sie Ihre Bemühungen mit anderen, und arbeiten Sie mit ihnen zusammen, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen. Nutzen Sie bei Ihren persönlichen und beruflichen Vorhaben Teamwork und Taktgefühl zu Ihrem Vorteil.
- 14. Kreative Vision oder Fantasie.** Lassen Sie diesen leistungsstarken Workshop in Ihrem Kopf Wege erschließen, um das Ziel Ihres Verstands und die Ideale Ihrer Seele auszudrücken.
- 15. Gute Gesundheit.** Körperliches Wohlbefinden ist wesentlich, um Energie, Vitalität, Verhalten und Gewohnheiten für ein wahrhaft gesundes, glückliches und erfolgreiches Leben zu kultivieren.
- 16. Zeit und Geld budgetieren.** Machen Sie das Beste aus Ihren physischen Ressourcen, und holen Sie das Meiste aus ihnen heraus.
- 17. Das kosmische Gesetz der Macht der Gewohnheit.** Verstehen und wenden Sie die Dynamik und Macht der kontrollierenden Kraft und der Naturgesetze an, die das Universum regieren (einschließlich menschlicher Beziehungen).

DIE GEBÜNDELTE MACHT DER ZUSAMMENARBEIT ALLER PRINZIPIEN

Jedes dieser 17 Prinzipien ist einzeln betrachtet enorm wertvoll. Allerdings handelt es sich hier um eine synergistische Philosophie, bei der die Zusammenarbeit aller Elemente mehr auszurichten vermag als die Summe der Auswirkungen einzelner Prinzipien.

Während Dr. Hill über jedes Prinzip spricht, verweist er häufig auf eins oder mehrere der anderen Prinzipien. Seine Wiederholung erinnert zielgerichtet und ständig daran, dass alle Prinzipien miteinander verbunden sind, jedes vom anderen profitiert und sie aufeinander aufbauen. Ähnlich wie das Backen eines Kuchens, bei der jede Zutat notwendig ist, um die gewünschten Resultate zu erzielen. Sie können einen Kuchen nicht nur aus Mehl und Backpulver oder Butter oder Aromen herstellen; Sie brauchen alle Zutaten des Rezepts.

Ihnen wird ein Wort auffallen, das Dr. Hill besonders oft benutzt. Es lautet *transmutieren* oder *umwandeln*. Laut der Definition des Wörterbuchs beschreibt es die Veränderung einer Form, eines Zustands, einer Natur oder die Umwandlung eines Stoffes in einen anderen. Um etwas zu transformieren oder umzustellen, ist dieser Begriff wesentlich für Ihr Verständnis und Ihre Umsetzung dieser Philosophie.

Transmutation bedeutet, die ultimative Kontrolle über Ihre Gedanken und Gefühle auszuüben. Sind diese negativ, können Sie sie positiv umwandeln. Restriktive können Sie in expansive umwandeln. Aus Zurückhalten wird Loslassen. Sie können die Gewohnheiten und Muster, die Sie niedergerungen haben, umwandeln oder verändern.

Ihnen werden auch Dr. Hills Verweise auf die neun grundlegenden Motive oder Beweggründe auffallen, die (in anderen Arbeiten) auch das Alphabet des Erfolgs genannt werden. Es ist wichtig, diese zu verstehen, da Gefühle und Wünsche jede absichtliche Aktion steuern, die zu individuellen Leistungen führt. Als Bausteine des menschlichen Charakters sind Beweggründe die Grundlage, auf der diese Philosophie ruht. Sie sind entscheidend für Ihr Verständnis anderer Menschen und sich selbst, denn sie sind Teil von uns allen.

Die neun grundlegenden Beweggründe

1. Das Gefühl der Liebe.
2. Körperliches Begehren.
3. Das Streben nach materiellem Gewinn.
4. Das Bedürfnis nach Selbsterhaltung.
5. Der Wunsch nach körperlicher und geistiger Freiheit.
6. Der Wunsch nach Selbstentfaltung und Anerkennung.
7. Die Hoffnung auf ein Leben nach dem Tod.
8. Rachegefühle.
9. Das Gefühl der Angst.

Wie Sie sehen, spiegelt diese Liste die menschliche Natur, mit ihren positiven wie auch negativen Beweggründen, wider. Um die angestrebten Reichtümer zu erlangen, müssen wir diese Kräfte verstehen und lernen, mit ihnen zu arbeiten.

Die Prinzipien dieser Philosophie und der zugrunde liegenden dynamischen Kräfte des Menschseins kündigen die spannende und inspirierende Reise an, die Sie erwartet. Auf den folgenden Seiten werden Sie von dem Mann lernen, der diese Philosophie entwickelt hat, und der mehr Männer und Frauen motivierte, erfolgreich zu sein, als irgendjemand sonst in der Geschichte. Napoleon Hill, Amerikas größter Millionärsmacher, weilt Sie in dieser nie zuvor veröffentlichten Vortragsreihe in seine Erfolgsgeheimnisse ein. Setzen Sie sich nach vorne in die erste Reihe. Begrüßen Sie die Weisheit, die Ihr Leben verändern wird. Machen Sie sich bereit für das Abenteuer Ihres Lebens. Akzeptieren Sie Ihr Grundrecht auf Reichtum.

PRINZIP I

KONKRETES ZIEL

Lassen Sie uns die Lektion über das konkrete Ziel herunterbrechen und sehen, was es genau bedeutet, und warum es der Ausgangspunkt für Erfolg ist – weil es tatsächlich der Beginn jeder Leistung ist. Ein »konkretes Ziel« muss ein präziser Plan begleiten, gefolgt von entsprechendem Handeln.

VORAUSSETZUNG NR. I: AKTIONSPLAN

Sie brauchen ein Ziel, einen Plan, und Sie müssen anfangen, diesen Plan umzusetzen. Ihr Plan muss nicht hieb- und stichfest sein, denn wenn Sie feststellen, dass er nicht fehlerfrei ist oder nicht funktioniert, können Sie ihn jederzeit ändern. Sie können Ihren Plan modifizieren, aber er muss unbedingt klar und konkret sein. Wonach Sie streben und der Grund dafür – beides muss eindeutig sein. Es darf kein »Wenn und Aber« darin geben. Noch vor dem Ende dieser Lektion werden Sie verstehen, warum das so sein muss.

Diese Philosophie einfach nur zu verstehen – sie zu lesen oder mich darüber sprechen zu hören – hätte für Sie keinen großen Wert. Der Wert entsteht, wenn Sie anfangen, auf der Grundlage dieser Philosophie Ihre eigenen Muster zu erstellen und in Ihrem täglichen Leben, Ihrem Geschäft, Ihrem Job oder Ihren Beziehungen zu anderen Menschen umzusetzen. Dort entsteht der Nutzen.

VORAUSSETZUNG NR. 2: BEWEGGRÜNDE BESTIMMEN JEDE HANDLUNG UND ALLE ERFOLGE

Die zweite Voraussetzung besteht darin, dass alle Errungenschaften das Ergebnis eines Beweggrundes oder einer Kombination von Beweggründen sind. Ich möchte Ihnen einschärfen, dass Sie nicht und niemals das Recht haben, jemanden aufzufordern etwas zu tun ... ohne was? Ohne dieser Person einen angemessenen Beweggrund zu liefern. Nebenbei bemerkt, ist dies das Maß guter Verkaufstechnik – die Fähigkeit, einen angemessenen Beweggrund für einen Kauf in den Kopf des potenziellen Käufers zu pflanzen. Lernen Sie, mit Menschen umzugehen, indem Sie ihnen angemessene Beweggründe in den Kopf setzen, während sie die Dinge tun, die Sie sich von ihnen wünschen. Eine Menge Leute bezeichnen sich selbst als »Verkäufer« und haben noch nie von den neun grundlegenden Beweggründen gehört. Sie wissen nicht, dass sie nicht das Recht haben, jemanden etwas zu verkaufen, bevor sie demjenigen nicht einen Beweggrund für den Erwerb vermittelt haben.

VORAUSETZUNG NR. 3: DIE MACHT DES UNTERBEWUSSTSEINS

Die dritte Voraussetzung besteht darin, dass jede Idee, jeder Plan und jedes Ziel, die den Kopf beherrschen und gedanklich wiederholt werden, und die durch den brennenden Wunsch nach Realisierung emotional verankert werden, *vom Unterbewusstsein übernommen und entsprechend den verfügbaren natürlichen und logischen Mitteln umgesetzt werden*. Dieser letzte Satz beinhaltet eine wichtige Lektion in Psychologie. Wenn Sie Ihren Verstand dazu bewegen möchten, eine Idee aufzugreifen und daraus eine Gewohnheit zu formen, sodass er automatisch nach dieser Idee agiert, müssen Sie ihm immer wieder sagen, was Sie wollen.

»Es geht mir mit jedem Tag in jeder Hinsicht immer besser und besser!« Dieser Satz stammt ursprünglich von Émile Coué, dem berühmten französischen Psychologen. Er stellt seine Heilsformel für Tausende Menschen dar, tatsächlich viel mehr, als er nicht zu heilen vermochte. Ich frage mich, ob Sie ahnen, woran das lag. Schließlich beinhaltete seine Aussage weder Wunsch noch Gefühl (und eine Aussage ohne Gefühl ist wie ein Schlag in den Wind).

Das Entscheidende an einer Aussage ist, ob Sie sie glauben. Wenn Sie sich etwas nur oft genug sagen, werden Sie es irgendwann glauben. Sogar eine Lüge. Witzig, aber wahr: Es gibt Menschen, die sich kleine harmlose Lügen (und manchmal nicht ganz so »harmlose«) erzählen, bis sie diese wirklich glauben. Das Unterbewusstsein unterscheidet nicht zwischen richtig und falsch. Es unterscheidet nicht zwischen 1 Penny oder 1 Million Dollar. Es unterscheidet nicht zwischen Erfolg und Versagen. Es wird jede Aussage akzeptieren, die Sie ständig wiederholen, in Gedanken oder Worten oder auf irgendeine andere Weise. Es liegt an Ihnen, (am Anfang) Ihr konkretes Ziel zu entwerfen, es aufzuschreiben, damit Sie es verstehen, es sich einzuprägen und tagedein, tagaus zu wiederholen, bis Ihr Unterbewusstsein

es aufgreift und automatisch dementsprechend reagiert. Das dauert ein wenig. Sie können nicht erwarten, über Nacht aufzulösen, was Sie Ihrem Unterbewusstsein jahrelang angetan haben, indem Sie negativen Gedanken erlaubt haben, sich dort breitzumachen. Aber Sie werden feststellen: Wenn Sie einen an Ihr Unterbewusstsein geschickten Plan emotionalisieren, ihn mit Begeisterung wiederholen und bestärken, wird es nicht nur schneller reagieren, sondern auch bestimmter und positiver.

VORAUSETZUNG NR. 4: DIE KRAFT DES GLAUBENS

Die vierte Voraussetzung besteht darin, dass jedes Verlangen, jedes Ziel oder jeder Plan, die Sie beherrschen und die Ihr Glauben stützen, vom Unterbewusstsein übernommen werden. Es wird dementsprechend sofort agieren. An etwas zu glauben, ist der einzige Gemütszustand, der unmittelbares Handeln im Unterbewusstsein erzeugt. Ich rede hier nicht von Wünschen oder Hoffen. Ich meine einen Gemütszustand, bei dem ich alles, was ich auch immer tun werde, bereits fertig vor mir sehen kann, bevor ich überhaupt angefangen habe. Ganz schön positiv, oder?

Ich kann Ihnen ehrlich sagen, dass ich mir in meinem ganzen Leben nie etwas vorgenommen und es dann nicht realisiert habe, es sei denn, es wurde mir gleichgültig, ich nahm davon Abstand oder meine Meinung oder Einstellung dazu änderte sich. Und ich bin nie gescheitert, wenn ich etwas in Angriff genommen habe, das ich tun wollte. Sie können eine Geisteshaltung annehmen, in der Sie alles schaffen, was Sie sich vornehmen, solange Sie sich nicht auf dem Weg dorthin selbst schwächen (was viele Menschen tun).

Ich weiß es nicht genau, aber ich vermute, dass nur relativ wenige Menschen auf dieser Welt dieses Prinzip wirklich verstehen und es

anzuwenden wissen. Und selbst, wenn Sie es verstehen, müssen Sie es durch Handeln bestärken und zu einer Ihrer Gewohnheiten machen, sonst funktioniert es nicht. Glauben ohne Taten ist leblos, und Glauben ohne absolute, positive Überzeugung ist ebenfalls leblos. Sie werden mit dem Glauben an etwas nichts erreichen, solange Sie dem keine Taten hinzufügen.

Wenn Sie Ihrem Verstand oft genug sagen, dass Sie an etwas glauben, wird der Moment kommen, an dem Ihr Unterbewusstsein dies akzeptiert, sogar, wenn es um den Glauben an sich selbst geht. Haben Sie je gedacht, wie schön es wäre, so sehr an sich zu glauben, dass Sie nicht zögern würden, alles zu tun, was Sie in Ihrem Leben gern täten? Haben Sie je überlegt, wie sehr Ihnen das zugutekäme? Haben Sie eine Ahnung, wie viele Menschen sich ihr Leben lang unter Wert verkaufen, weil sie zu wenig Selbstvertrauen haben, ganz zu schweigen von ihrem Glauben an sich? Schätzen Sie mal, wie viel Prozent. Die Zahl liegt zwischen 98 und 100. Die Prozentzahl jener, die es tun, ist so gering, dass ich gar nicht erst versuche, sie exakt zu schätzen. Aber den vielen Tausend Menschen nach zu urteilen, mit denen ich in Kontakt gekommen bin (und es erübrigt sich zu erwähnen, wie überdurchschnittlich gut meine Kurse besucht sind), würde ich sagen, dass 98 Prozent der Menschen nie in ihrem Leben genügend Selbstvertrauen entwickeln, um hinauszugehen und ihre Lebenswünsche in Angriff zu nehmen. Sie akzeptieren das, was immer das Leben ihnen zuteilt.

Ist es nicht seltsam, wie die Natur arbeitet? Sie gibt Ihnen ein Set von Tools; alles, was Sie brauchen, um das zu erlangen, was Sie in dieser Welt anstreben oder gebrauchen können. Sie gibt Ihnen Tools für jedes Bedürfnis und belohnt Sie reichlich, wenn Sie sie annehmen und nutzen. Mehr brauchen Sie nicht zu tun, als sie anzunehmen und einzusetzen. Tun Sie beides nicht, werden Sie hart dafür bestraft. Die Natur verabscheut Leere und Faulheit. Sie will alles in Aktion haben, vor allem den menschlichen Verstand. Der Verstand

unterscheidet sich nicht von irgendeinem anderen Teil des Körpers. Wenn Sie ihn nicht gebrauchen oder ihm vertrauen, verkümmert er, welkt dahin und erreicht schließlich einen Punkt, an dem Sie jeder herumschubsen kann. Jeder. Manchmal haben Sie nicht einmal den Willen, sich zu widersetzen oder zu protestieren, wenn Menschen Sie herumschubsen.

VORAUSSETZUNG NR. 5: DIE MACHT DER GEDANKEN

Die fünfte Voraussetzung ist die Macht der Gedanken, die einzige Sache, die jedes menschliche Wesen vollständig kontrollieren kann. Dies ist so erstaunlich, dass es eine enge Beziehung zwischen dem Denkvermögen und Unendlicher Intelligenz bedeutet. Im ganzen Universum sind nur fünf Dinge bekannt, und aus diesen fünf wird alles Existierende gebildet, vom kleinsten Elektron und Proton der Materie bis zu den größten Sonnen im All – Sie und ich eingeschlossen. Nur fünf Dinge. Es gibt Zeit, Raum, Energie und Materie, doch diese vier Dinge wären nutzlos ohne das fünfte. Sie wären nichts. Alles wäre Chaos. Ohne diese fünfte Sache könnten Sie und ich nicht existieren. Was ist das wohl? Universelle Intelligenz.

Sie spiegelt sich in jedem Grashalm, in allem, das aus dem Boden wächst, und in all diesen Elektronen und Protonen der Materie. Sie spiegelt sich in Raum und Zeit, in allem, das existiert. Da ist Intelligenz – ständig wirkende Intelligenz – und der erfolgreichste Mensch ist jener, der die Mittel und Wege findet, den größten Teil dieser Intelligenz mit seinem Gehirn zu nutzen und in die Tat umzusetzen. Diese Intelligenz durchdringt das ganze Universum: Raum, Zeit, Materie, Energie und alles andere. Jedes Individuum besitzt das Privileg, sich so viel von dieser Intelligenz zu eigen zu machen, wie es möchte. Das geht nur, indem man sie nutzt. Sie nur zu verstehen oder daran zu

glauben ist zu wenig. Sie müssen sie in irgendeiner Form konkret einsetzen. Und die Verantwortung dieses Vortrags besteht hauptsächlich darin, Ihnen ein Muster an die Hand zu geben, einen Plan, durch das oder den Sie Ihren Verstand in Besitz nehmen und einsetzen. Dazu müssen Sie lediglich dem Plan folgen. Greifen Sie sich aber nicht nur den Teil heraus, der Ihnen am besten gefällt. Nehmen Sie das ganze Paket.

VORAUSSETZUNG NR. 6: VERBINDUNG DES UNTERBEWUSSTSEINS ZUR UNENDLICHEN INTELLIGENZ

Die sechste Voraussetzung besagt, dass das Unterbewusstsein anscheinend für das Individuum die einzige Tür zur Unendlichen Intelligenz ist.

Achten Sie genau auf meine Worte. Ich sagte, *anscheinend*. Ich weiß nicht, ob es so ist, und Sie vermutlich auch nicht, bestimmt weiß es niemand genau. Menschen haben die unterschiedlichsten Ansichten dazu. Aber nach allem, was ich weiß und bei Tausenden Experimenten beobachten konnte, scheint es wahr zu sein. Das Unterbewusstsein ist die einzige Tür des Individuums zur Unendlichen Intelligenz, und der Einzelne kann es durch die hier beschriebenen Mittel nutzen. Der auf dem konkreten Ziel basierende Glaube ist dabei der grundlegende Zugang.

Können Sie sich vorstellen, warum Sie zu wenig an sich selbst glauben? Haben Sie je darüber nachgedacht? Haben Sie sich je gefragt, warum Sie bei einer sich bietenden Gelegenheit Ihre Fähigkeiten anzweifeln und nicht zugreifen? Haben Sie diese Erfahrung nicht viel zu oft gemacht? Womöglich jeden Tag?

Hatten Sie Gelegenheit, sich mit sehr erfolgreichen Menschen zu umgeben, wissen Sie, dass sie sich um diese Sache keine Gedanken

machen. Wenn sie etwas tun wollen, kommt es ihnen gar nicht in den Sinn, nicht dazu in der Lage zu sein. Wenn mir je ein Mann begegnet ist, der die Kraft seines Verstands kannte und sich darauf verließ, so ist es mein Geschäftspartner W. Clement Stone. Ich glaube nicht, dass Mr. Stone sich über irgendetwas unnötig Sorgen machte. Er hätte es nicht zugelassen. Vermutlich wäre es eine Beleidigung für seine Intelligenz gewesen. Wieso? Weil er seiner Fähigkeit vertraute, seinen Verstand zu gebrauchen, um die von ihm gewünschten Rahmenbedingungen herzustellen. So arbeitet der Verstand – jeder erfolgreiche Verstand – und so wird Ihr Verstand arbeiten, sobald Sie diese Philosophie verinnerlicht haben. Sie werden in der Lage sein, Ihren Verstand auf jedes ausgesuchte Ziel zu richten. Und in Ihrem Kopf wird niemals die Frage auftauchen, ob Sie in der Lage sind, das zu tun, was Sie anstreben.

VORAUSSETZUNG NR. 7: DAS GEHIRN ALS GEDANKENÜBERTRÄGER

Die siebte Voraussetzung besteht darin, dass jedes Gehirn sowohl ein Empfangsgerät als auch eine Sendestation für die Vibrationen der Gedanken ist. Deshalb ist es so wichtig, sich zielgerichtet zu bewegen, statt sich treiben zu lassen. Ein Gehirn, das mit einem Ziel gründlich aufgeladen ist, wird die physischen Entsprechungen dieses Ziels anziehen. Machen Sie sich klar, dass das menschliche Gehirn ein Sender ist. Das trifft auch auf viele Tiere zu. Ich besitze zwei Zwergspitze, und die beiden wissen genau, was ich denke, manchmal noch bevor ich es selbst weiß. Sie sind so clever, dass sie sich darauf einstellen können. Sie wissen, wenn wir zu einer Autofahrt aufbrechen, ob sie mitfahren werden oder nicht. Ich brauche kein einziges Wort zu sagen, weil sie quasi ständig »auf Empfang geschaltet« sind.

Auch Ihr Verstand sendet unentwegt Vibrationen aus. Wenn Sie Verkäufer sind und einen potenziellen Käufer anrufen wollen, sollte

der Kauf in Ihrem Kopf abgeschlossen sein, bevor Sie überhaupt in Kontakt mit ihm treten. Falls Sie etwas tun wollen, das die Zusammenarbeit mit anderen erfordert, sollten Sie Ihren Verstand auf die Überzeugung konditionieren, dass der andere kooperieren wird. Wieso? Weil der Plan, den Sie vorschlagen werden, so fair, ehrlich und nützlich für den anderen ist, dass dieser nicht ablehnen kann. Anders ausgedrückt: Sie haben ein Recht auf diese Kooperation. Wenn Sie über diesen Sender positive Gedanken ausstrahlen statt ängstliche, werden Sie erstaunt sein, wie anders Menschen auf Sie reagieren.

Ich gebe Ihnen ein anschauliches Beispiel, wie dieser Sender funktioniert. Möglicherweise brauchen Sie dringend 1.000 Dollar. Sie gehen zu Ihrer Bank, weil Sie das Geld in zwei Tagen unbedingt benötigen, sonst nimmt man Ihnen Ihr Auto, Ihre Möbel oder was auch immer weg. Sie müssen diese 1.000 Dollar einfach bekommen. Der Banker weiß das in dem Moment, in dem Sie durch die Tür treten. Das Komische ist, dass er Ihnen das Geld nicht geben will. Genau genommen ist es nicht komisch, sondern tragisch. Es ist so, als würden Sie die ganze Zeit Streichhölzer in Ihrer Hosentasche mit sich herumtragen und wären überrascht, wenn irgendwann das Haus in Flammen aufgeht. Sie senden Gedanken aus. Diese eilen Ihnen voraus. Und wenn Sie dort ankommen, stellen Sie fest, dass Sie nicht die erwünschte Kooperation erhalten, sondern der andere den Zweifel widerspiegelt, den Ihr Verstand vorausgeschickt hat.

Während meiner Recherche zu dieser Philosophie verdiente ich meinen Lebensunterhalt damit, Seminare über Verkaufstechnik zu leiten. Ich unterrichtete mehr als 30.000 Vertriebler, von denen jetzt viele lebenslange Mitglieder der begehrten Millionen-Dollar-Gesprächsrunde im Bereich Lebensversicherungen sind. Wenn es auf dieser Welt eine verkaufswerte Sache gibt, sind es Lebensversicherungen. Niemand schließt von selbst eine Lebensversicherung ab. Sie müssen verkauft werden. Das Erste, was ich meinen Schülern beibrachte, war, dass sie den Verkauf zuerst mit sich selbst abschließen müssen, be-

vor sie versuchen, an einen anderen zu verkaufen. Wenn sie das nicht tun, wird es nicht zum Abschluss kommen.

Jedes Gehirn ist ein Sender und ein Empfänger, und Sie können Ihr Gehirn so einstellen, dass es die positiven Vibrationen empfängt, die andere Menschen aussenden. Dieser Punkt ist wichtig. Dort draußen fließen unentwegt unzählige Vibrationen. Sie können Ihren Verstand trainieren, nur die Vibrationen aufzufangen und anzuziehen, die mit Ihrem Hauptziel verknüpft sind. Wie das funktioniert? Sie fixieren Ihren Verstand auf das, was Sie am meisten im Leben wollen – Ihr Hauptziel – damit das Gehirn durch Wiederholung, Gedanken und Handlungen nur die Vibrationen identifiziert, die mit diesem Hauptziel zusammenhängen. Was für ein wunderbarer Gedanke. Sie können Ihr Gehirn so trainieren, dass es sich weigert, andere Vibrationen aufzufangen als jene, die mit Ihrem Ziel verknüpft sind. Wenn Sie Ihr Gehirn derartig beherrschen, sind Sie auf dem richtigen Weg.

VORTEILE DES KONKRETEN ZIELS

Was sind die Vorteile eines konkreten Ziels? Erstens entwickelt ein konkretes Ziel automatisch Eigenständigkeit, Eigeninitiative, Fantasie, Begeisterung, Selbstdisziplin und konzentrierte Bemühungen. Alleamt unverzichtbare Voraussetzungen für Erfolg, die Sie entwickeln, indem Sie ein konkretes Ziel verfolgen. Dazu müssen Sie wissen, was Sie wollen, einen Plan haben, um es zu bekommen, und Ihren Verstand vorrangig damit beschäftigen, diesen Plan auszuführen.

Bringen Sie die Unendliche Intelligenz zum Einsatz

Falls Sie keine außergewöhnliche Person sind, werden Sie mit Sicherheit ein paar Pläne nutzen, die nicht funktionieren. Sollten Sie feststellen, dass Ihr Plan ungeeignet ist, verwerfen Sie ihn sofort und

überlegen sich einen anderen. Halten Sie an diesem Vorgehen fest, bis Sie einen funktionierenden Plan haben. Denken Sie während dieses Prozesses daran, dass die Unendliche Intelligenz, mit all ihrer Weisheit, vielleicht einen besseren Plan für Sie hat, als den von Ihnen verfolgten. Seien Sie aufgeschlossen, damit Sie im Zweifelsfall einen Plan, der nicht hilft, Ihr großes (oder auch ein kleines) Ziel zu erreichen, verwerfen und um Beistand von der Unendlichen Intelligenz bitten können. Aber was können Sie tun, um diese Hilfe zu bekommen? Daran glauben. Es wird nicht einmal wehtun, wenn Sie es laut aussprechen. Ich vermute mal, der Schöpfer kennt Ihre Gedanken. Aber ich habe festgestellt, indem Sie diese begeistert äußern, wird Ihre Überzeugung stimuliert und Ihr Unterbewusstsein aktiviert.

Als ich *Think and Grow Rich – Denke nach und werde reich* schrieb, lautete der ursprüngliche Titel *Die 13 Schritte zum Reichtum*. Sowohl der Verleger als auch ich wussten, dass dies kein Titel für einen Bestseller war. Wir brauchten einen Millionen-Dollar-Titel. Das Buch wurde bereits gesetzt, und der Verleger drängte mich immer noch jeden Tag, ihm meinen Wunschtitel zu nennen. Ich listete fünf- oder sechshundert Titel auf, aber keiner war gut. Eines Tages rief mich mein Verleger an und erschreckte mich zu Tode, als er sagte: »Morgen früh brauche ich einen Titel, und wenn Sie keinen haben, dann nehme ich einen, der eine absolute Wucht ist.« »Und wie lautet der?«, fragte ich. Er antwortete: »Wir nennen das Buch *Streng deinen Grips an und hol dir die Koble*.« Ich rief: »Das wird mich ruinieren! Das ist ein würdevolles Buch, und dieser respektlose Titel wird das Buch ruinieren – und mich auch!« »Nun«, erwiderte er, »das ist der Titel, es sei denn, Sie liefern mir bis morgen früh einen besseren.« Ich erzähle Ihnen von diesem Vorfall, weil er Stoff zum Nachdenken bietet. An jenem Abend setzte ich mich auf mein Bett, führte eine Unterhaltung mit meinem Unterbewusstsein und sagte: »Du und ich, wir haben gemeinsam schon einen langen Weg zurückgelegt. Du hast eine Menge für mich getan und mir auch einiges angetan (dank meiner

Ignoranz). Aber, ich brauche einen Millionen-Dollar-Titel, und zwar noch heute Nacht, kapiert?« Ich redete so laut, dass der Mann in der Wohnung über mir auf den Boden hämmerte. Ich mache ihm keinen Vorwurf, denn er dachte vermutlich, dass ich mit meiner Frau streiten würde. Ich ließ mein Unterbewusstsein nicht im Zweifel darüber, was ich von ihm wollte. Ich sagte ihm nicht, was für einen Titel genau ich brauchte, sondern nur, dass es ein *Millionen-Dollar-Titel* sein musste. Ich ging schlafen, sobald ich mein Unterbewusstsein angespornt und den gewissen physiologischen Moment erreicht hatte, in dem mir klar war, dass ich das Nötige hervorbrächte. Wäre ich nicht an diesen Punkt gelangt, säße ich immer noch dort und spräche mit meinem Unterbewusstsein. Es gibt diesen physiologischen Moment, in dem Sie spüren, wie die Macht des Glaubens das Ruder für das übernimmt, was Sie zu tun versuchen, und sagt: »Also schön, und jetzt entspann dich. Mir reicht's.«

Ich ging schlafen und gegen zwei Uhr früh erwachte ich, weil mich jemand gerüttelt hatte. Als ich wach wurde, war *Denke nach und werde reich* in meinem Kopf. Ich stieß einen Freudenschrei aus, rannte zu meiner Schreibmaschine und schrieb den Titel auf. Dann schnappte ich mir das Telefon und rief den Verleger an. »Was ist, brennt die Stadt?«, fragte er. »Darauf können Sie wetten«, erwiderte ich. »Und zwar wegen meines Millionen-Dollar-Titels: *Denke nach und werde reich!*« »Junge, Sie haben es!«, rief er, und ich würde sagen, wir hatten es wirklich.

Das Buch hat bereits über 23 Millionen Dollar eingebracht und wird vermutlich die 100-Millionen-Dollar Marke knacken, bevor ich sterbe. Es ist kein Ende in Sicht. Der Millionen-Dollar-Titel ist bereits ein Multimilliarden-Dollar-Titel. So wie ich meinem Unterbewusstsein zugesetzt habe, überrascht mich das nicht.

Wieso habe ich diese Methode nicht von Anfang an benutzt? Schließlich weiß ich, wie es abläuft. Wieso bin ich nicht direkt zur Quelle gegangen und habe mein Unterbewusstsein aufgeheizt, statt

mich an die Schreibmaschine zu setzen und Hunderte von Titeln aufzulisten? Ich verrate es Ihnen. Aus demselben Grund, aus dem Sie oft wissen, was zu tun ist, es jedoch nicht machen. Es gibt keine Erklärung für dieses Desinteresse des Menschen gegenüber sich selbst. Sogar, nachdem Sie den Zusammenhang kennen, werden Sie weiterhin bis zur letzten Minute herummurksen, bevor Sie etwas unternehmen. Es ist das Gleiche wie beim Beten. Wenn eine Zeit großer Not anbricht und Sie Todesangst leiden, nützt ein Gebet nichts. Dazu müssen Sie Ihren Verstand so konditionieren, dass Ihr Leben ein Gebet ist. Tagein und tagaus ist jede Minute Ihres Lebens ein stetes Gebet. Beten basiert auf dem festen Glauben an Ihre Würde – Ihr Recht, die Unendliche Intelligenz einzuschalten, um die Dinge zu bekommen, die Sie in dieser Welt brauchen.

So ist das mit dem menschlichen Verstand. Sie müssen ihn tagtäglich auf Ihrem Weg konditionieren, damit Sie im Notfall bereit sind, ihn einzusetzen. Außerdem veranlasst uns das konkrete Ziel, unsere Zeit zu budgetieren und Tag für Tag alle Schritte zu planen, die zum Erreichen unseres Hauptziels führen. Wenn Sie einen Stundenbericht über die tatsächlich geleistete Arbeit eines jeden Tages in einer Woche mit dem Stundenbericht darüber verglichen, wie viel Sie vergeuden (jedoch einsetzen könnten, für was Sie wollen, wäre Ihr Wille nur stark genug), bekämen Sie den Schock Ihres Lebens. Wir sind nicht effizient. Sie verfügen nur über drei Einheiten von Stunden: etwa acht Stunden Schlaf, etwa acht Stunden, um den Lebensunterhalt zu verdienen und etwa acht Stunden Freizeit, um zu tun, was Sie wollen.

Gelegenheiten ergeben sich, wenn Sie danach suchen

Ein konkretes Ziel macht uns wachsamer dafür, Gelegenheiten zu erkennen, die mit dem Objekt unseres Hauptziels verknüpft sind. Es beflügelt unseren Mut, die Chancen zu begrüßen und entsprechend zu handeln. Es lässt uns diese nahezu täglichen Gelegenheiten entde-

cken, die uns nützen, sofern wir sie ergreifen. Bedauerlicherweise gibt es so etwas wie Schwäche in uns, einen Mangel an Willen, Aufmerksamkeit und Entschlossenheit, sich bietende Chancen beim Schopf zu packen. Wenn Sie Ihren Verstand mit dieser Philosophie konditionieren, nutzen Sie nicht nur Gelegenheiten, sondern tun noch etwas viel Besseres. Was könnte das sein? Gelegenheiten schaffen.

Am Abend vor einer Schlacht wies einer von Napoleons Generälen ihn darauf hin, dass die Bedingungen nicht gut seien für den geplanten Angriff am Morgen. Napoleon erwiderte: »Die Bedingungen sind nicht gut? Zum Teufel, ich *make* die Bedingungen! Angriff!« Ich habe noch nie einen erfolgreichen Mann, egal in welchem Beruf, gesehen, der nicht zum Angriff ruft, wenn jemand sagt, es sei nicht machbar. Greifen Sie aus der Situation an, in der Sie sich befinden. Und wenn Sie die von Ferne nicht einsehbare Kurve erreichen, werden Sie stets feststellen, dass die Straße auch dahinter noch weitergeht. Angriff. Schieben Sie es nicht auf, und stehen Sie nicht still. Angriff.

Ein Ziel befeuert das Selbstvertrauen

Ein konkretes Ziel befeuert das Selbstvertrauen in die eigene Integrität und Charakterstärke. Es zieht die wohlwollende Aufmerksamkeit anderer Menschen an. Haben Sie je darüber nachgedacht? Ich glaube, die ganze Welt liebt es, einen Menschen mit breiter Brust gehen zu sehen, mit einer Ausstrahlung, die der ganzen gottverdammten Welt zeigt, dass er weiß, was er tut, und stolz darauf ist. Auf dem Bürgersteig machen die Menschen Ihnen Platz und lassen Sie vorbei, wenn Sie dazu entschlossen sind. Sie müssen sie nicht anrzen oder etwas in der Art. Schicken Sie lediglich Ihre Gedanken voraus, entschlossen, dass Sie stolz weitergehen werden. Und glauben Sie mir, die anderen treten zur Seite und lassen Sie durch. So ist die Welt nun mal.

Ein Mensch, der weiß, was er anstrebt und entschlossen ist, es zu erreichen, wird immer willigen Helfern begegnen, die mit ihm zusam-

menarbeiten. Der größte Nutzen des konkreten Ziels besteht darin, dass es dem Glauben den Weg ebnet. Es sorgt für eine positive Einstellung und befreit den Verstand von Einschränkungen wie Angst, Zweifel, Entmutigung und Unentschlossenheit. Wenn Sie wissen, was Sie wollen und was Sie unternehmen werden, wird all das Negative, das Ihnen zu schaffen macht, seine Koffer packen und ausziehen. In einem positiven Umfeld kann es nämlich nicht leben.

Können Sie sich vorstellen, dass ein positiver und ein negativer Gemütszustand gleichzeitig denselben Ort bewohnen? Nein, das können Sie nicht, weil es unmöglich ist. Wussten Sie, dass ein Hauch negativer Gedanken genügt, um die Macht des Gebets zu zerstören? Wussten Sie, dass ein Hauch negativer Gedanken genügt, um Ihren Plan zu zerstören, worin auch immer dieser besteht? Sie müssen mit Mut, Glauben und Entschlossenheit vorgehen, um Ihr konkretes Ziel zu realisieren.

Das Erfolgsbewusstsein

Ein Ziel konkret zu fassen, macht auch erfolgsbewusst. Wissen Sie, was ich mit »erfolgsbewusst« meine? Hätte ich gesagt, es macht Sie gesundheitsbewusst, wüssten Sie vermutlich, dass sich Ihre Gedanken dann hauptsächlich um Gesundheit drehen. Beim Erfolgsbewusstsein drehen sich Ihre Gedanken vor allem um Erfolg: um den machbaren Teil des Lebens, nicht den Geht-Nicht-Teil. 98 Prozent der Menschen (diejenigen, über die wir vor Kurzem sprachen) erreichen nie etwas, weil sie Geht-Nicht-Menschen sind. Welche Umstände auch immer sie vor sich haben, sie fixieren ihre Aufmerksamkeit auf den Geht-Nicht-Teil, den negativen Teil.

Ich werde nie den Moment vergessen, als Mr. Carnegie mir die Chance gab, diese Philosophie zu entwickeln. Mir schossen sofort triftige Gründe durch den Kopf, warum ich mich für ungeeignet hielt. Ich hatte mehrere Gründe, weshalb es nicht klappen würde: Ich war

dafür nicht ausreichend ausgebildet, mir fehlte das Geld, ich hatte nicht genug Einfluss, ich wusste nicht, was das Wort *Philosophie* eigentlich bedeutete. Zwei weitere Gründe kamen mir sofort in den Sinn, als ich ansetzte, Mr. Carnegie für seine Freundlichkeit zu danken. Da er mich ausgewählt hatte, bezweifelte ich, dass er ein so guter Menschenkenner war, wie man mir berichtet hatte. Allerdings sagte mir eine innere Stimme: »Na los. Sag ihm, dass du es tun kannst. Heraus damit!« Also antwortete ich: »Ja, Mr. Carnegie, ich nehme den Auftrag an, und Sie können sich darauf verlassen, Sir, dass ich ihn fertigstellen werde!« Er langte herüber, ergriff meine Hand und sagte: »Mir gefällt nicht nur, was Sie sagen, sondern auch, wie Sie es sagen. Genau darauf habe ich gewartet.«

Er sagte, dass ich die nötige Leidenschaft aufbrächte, es tun zu können, obwohl ich am Anfang nichts anderes als meine Entschlossenheit in die Aufgabe, diese Philosophie zu entwickeln, einbringen konnte. Hätte ich auch nur im Geringsten gezaudert und gesagt: »Ja, Mr. Carnegie, ich werde mein Bestes geben«, so bin ich sicher (obchon ich ihn das nie gefragt habe), dass er sein Angebot sofort zurückgezogen hätte. Es hätte nämlich meine Unentschlossenheit signalisiert. Mr. Carnegie weilt nicht mehr unter uns, aber Sie sind mein Zeuge, dass er nicht den Falschen für diese Aufgabe ausgewählt hat. Sie wissen, um was es ihm ging. Er hatte etwas im menschlichen Verstand und in meinem entdeckt, das er seit Jahren gesucht hatte. Er hatte es gefunden. Ich kannte seinen Wert nicht, aber ich fand ihn heraus und möchte, dass Sie diesen Wert ebenfalls erkennen. Auch Sie haben in Ihrem Verstand die Fähigkeit zu wissen, was Sie wollen, und entschlossen zu sein, es zu bekommen, auch wenn Sie zunächst nicht wissen, wo Sie anfangen sollen.

Was macht einen großen Mann aus? Haben Sie irgendeine Idee, was Großartigkeit ist? Großartigkeit ist die Fähigkeit, die Kraft Ihres eigenen Verstands zu erkennen – sie wahrzunehmen und zu nutzen. Genau das macht Großartigkeit aus. Den mir bekannten Regeln nach

kann jeder Mann und jede Frau wahrhaft groß werden, indem er oder sie den eigenen Verstand anerkennt, annimmt und nutzt.

SCHRITTE, UM IHR KONKRETES ZIEL AUFZUSTELLEN

Hier sind ein paar Regeln für das Prinzip des konkreten Hauptziels. Diese Schritte sollten Sie *buchstabengetreu* befolgen. Lassen Sie nichts davon weg.

1. Schreiben Sie klar und deutlich auf, worin Ihr Hauptziel besteht.

Unterschreiben Sie diese Aussage, prägen Sie sich diese ein und wiederholen Sie sie mündlich mindestens einmal täglich in Form eines Gebets oder – wenn Ihnen das lieber ist – als Bekenntnis. Aus Erfahrung weiß ich, dass dies der schwächste Punkt beim Umsetzen des Prinzips ist. Sie denken nämlich: »Wieso, das ist doch ganz einfach. Ich habe es verstanden. Wozu soll ich mir noch die Mühe machen, mein Ziel aufzuschreiben?« Falls Sie so denken, können Sie es genauso gut sein lassen. Sie müssen es aufschreiben, Sie müssen den physischen Akt durchlaufen, einen Gedanken in Worten aufs Papier zu bringen. Sie müssen sich diesen Gedanken einprägen und anfangen, mit Ihrem Unterbewusstsein darüber zu sprechen.

Vermitteln Sie dem Unterbewusstsein, worauf Sie aus sind. Es schadet nicht, wenn Sie sich die Geschichte merken, wie ich den Millionen-Dollar-Buchtitel fand. Und es schadet ganz und gar nicht, wenn Sie Ihrem Unterbewusstsein befehlen, dass Sie von nun an der Chef sind und entsprechend handeln werden. Sie können weder vom Unterbewusstsein noch von irgendetwas anderem erwarten, dass es Ihnen hilft, wenn Sie selbst nicht

wissen, was Sie wollen und diesbezüglich nicht deutlich sind. 98 von 100 Menschen wissen nicht, was sie im Leben wollen, und folglich erreichen sie es auch nie. Sie nehmen, was immer das Leben ihnen gibt.

Zusätzlich zu ihrem konkreten Hauptziel können Sie kleinere Ziele verfolgen. So viele Sie möchten, vorausgesetzt, dass diese mit Ihrem Hauptziel verknüpft sind oder in dessen Richtung führen. Ihr ganzes Leben sollte der Umsetzung Ihres Hauptziels gewidmet sein. Finden Sie heraus, was Sie wollen. Es ist in Ordnung, dabei bescheiden zu sein. Aber seien Sie nicht zu bescheiden. Seien Sie mutig, und fragen Sie nach einer großen Zuwendung. Streben Sie nach Dingen, von denen Sie sicher sind, ein Recht darauf zu haben, aber beachten Sie die folgenden Verhaltensregeln.

2. Skizzieren Sie einen klaren, präzisen Plan (oder Pläne), wie Sie Ihr Ziel erreichen wollen.

Bestimmen Sie den maximalen Zeitrahmen, innerhalb dessen Sie Ihr Ziel erreichen wollen. Beschreiben Sie detailliert, was Sie im Gegenzug für die Realisierung Ihres Ziels geben möchten. Gestalten Sie Ihren Plan flexibel genug, um jederzeit Änderungen durchführen zu können. Denken Sie daran, dass die Unendliche Intelligenz Ihnen oftmals einen besseren Plan präsentieren wird, wenn Sie Ihr Ziel konkret formulieren.

Hatten Sie jemals eine Ahnung, die Sie nicht genau beschreiben oder für die Sie keine plausible Erklärung liefern konnten? Wissen Sie, was eine Ahnung ist? Das ist Ihr Unterbewusstsein, das versucht, Ihnen eine Idee mitzuteilen, wobei Sie oft zu desinteressiert sind, um es ein paar Momente sprechen zu lassen. Ich habe Menschen sagen hören: »Heute hatte ich eine unglaublich verrückte Idee.« Diese »unglaublich verrückte Idee« wäre vielleicht eine Millionen-Dollar-Idee gewesen, hätten Sie zugehört