

NAPOLEON HILL

Vom Autor des 60-Millionen-Bestsellers
Denke nach und werde reich

DER GEHEIME WEG ZU FREIHEIT UND ERFOLG

Wie man den Teufel in sich selbst besiegt



Mit Sharon Lechner, Co-Autorin des
Millionen-Bestsellers *Rich Dad Poor Dad*

FBV

Fast
80 Jahre
verschollen –
jetzt erstmals
erhältlich

NAPOLEON HILL

Vom Autor des 60-Millionen-Bestsellers
Denke nach und werde reich

DER
GEHEIME WEG
ZU FREIHEIT
UND ERFOLG

Wie man den Teufel in sich selbst besiegt

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

7. Auflage 2023

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

OUTWITTING THE DEVIL Copyright © 2011 by The Napoleon Hill Foundation

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Lizzie & Thomas Gilbert

Redaktion: Anne Horsten

Korrektur: Sonja Rose

Umschlaggestaltung: Manuela Amode

Umschlagabbildung: shutterstock/Evdokimov Maxim

Testimonial (U4): The Red Bulletin Juni 2017, Interview mit Charlie Hunnam

Satz: Daniel Förster, Belgern

Druck: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-079-3

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-132-5

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-133-2

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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



INHALT

ANMERKUNG AN DEN LESER von Sharon Lechter, Co-Autorin des Millionen-Bestsellers Rich Dad Poor Dad . . .	6
VORWORT von Mark Victor Hansen	8
MEINE ERSTE BEGEGNUNG MIT ANDREW CARNEGIE	11
EINE NEUE WELT TUT SICH MIR AUF	39
EIN SELTSAMES INTERVIEW MIT DEM TEUFEL	59
SICH MIT DEM TEUFEL TREIBEN LASSEN	77
DAS GESTÄNDNIS WIRD FORTGESETZT	103
HYPNOTISCHER RHYTHMUS	125
DIE SAAT DER ANGST	143
EIN KLARES ZIEL	151
ERZIEHUNG UND RELIGION	161
SELBSTDISZIPLIN	185
WIE MAN VON NIEDERLAGEN PROFITIERT	201
UMWELT, ZEIT, HARMONIE UND VORSICHT	219
NACHWORT von Michael Bernard Beckwith	240
NACHGEDANKEN von Sharon Lechter	243
RESÜMEE	246

OUTWITTING the DEVIL!

← BY THE MAN WHO
BROKE THE DEVIL'S
CODE AND FORCED
HIM TO CONFESS.

The Secret of how the Author Attained
Physical and Financial Freedom

* * * * *

The boldest and the most inspiring of the
self-help books by America's number one
success philosopher who, after thirty
years of diligent snooping, found the
Devil and wrung from him an astounding
confession disclosing where he lives,
why he exists, and how he gains control
over the minds of people, and how anyone
can outwit him. The book is a generous
course in psychology, making clear the
working principles of the human mind.
When you finish this story of the Devil
you will know much more about God.

* * * * *

By

Napoleon Hill

author of

~~THE SUCCESS PRINCIPLES~~

and

THINK AND GROW RICH

MASTER-KEY
TO
RICHES

Die Einführung, geschrieben auf einer maschinellen Schreibmaschine mit handschriftlichen Anmerkungen aus dem Originalmanuskript von Napoleon Hill.

OUTWITTING the DEVIL!
(von dem Mann, der den Teufel gegen dessen Willen zum
Geständnis zwang)

Das Geheimnis, wie der Autor materielle
und finanzielle Freiheit erlangte

Das kühnste und inspirierendste Selbsthilfebuch von
Amerikas führendem Erfolgsphilosophen, der nach
dreißig Jahren unermüdlichen Herumspionierens den
Teufel gefunden und ihm ein erstaunliches Geständnis
abgerungen hat, das enthüllt, wo er sich aufhält, warum er
existiert und wie er die Kontrolle über den Verstand der
Menschen erlangt – und wie jeder ihn überlisten kann.
Das Buch ist ein freigeibiger Kurs in Psychologie, der
verdeutlicht, wie der menschliche Verstand funktioniert.
Wenn Sie diese Geschichte des Teufels gelesen haben,
werden Sie mehr über Gott wissen.

Von
Napoleon Hill

Autor von
Denke nach und werde reich
(Der goldene Schlüssel zu Reichtum)

ANMERKUNG AN DEN LESER

VON SHARON LECHTER, CO-AUTORIN DES
MILLIONEN-BESTSELLERS RICH DAD POOR DAD

Der geheime Weg zu Freiheit und Erfolg: Wie man den Teufel in sich selbst besiegt ist das tiefstninnigste Buch, das ich jemals gelesen habe.

Zunächst einmal fühlte ich mich unglaublich geehrt, als mir Don Green, der Geschäftsführer der »Napoleon Hill«-Stiftung, sein Vertrauen schenkte und mich bat, mich an diesem Projekt zu beteiligen. Und dann las ich das Manuskript! Ich konnte eine Woche lang kaum mehr schlafen.

Dieses Manuskript, das Napoleon Hill, der Meister persönlich, im Jahr 1938 auf einer mechanischen Schreibmaschine verfasste, war über 72 Jahre lang von Hills Familie versteckt und unter Verschluss gehalten worden. Warum? Weil sie Angst vor den Reaktionen hatte, die es zweifellos hervorgerufen hätte. Hills Mut, das Werk des Teufels in unserem alltäglichen Leben, unseren Kirchen, unseren Schulen und unserer Politik aufzuzeigen, hätte seinerzeit als Bedrohung der gültigen Werte gegolten.

Und dann habe ich eine weitreichende Einsicht gewonnen: Dieses Buch, auch wenn es 1938 geschrieben wurde, war dazu bestimmt, heutzutage veröffentlicht zu werden ... dazu bestimmt, unsere heutige Gesellschaft zu erschüttern! Es sollte in unseren unsicheren wirtschaftlichen Zeiten Antworten bieten. Es liefert den Schlüssel für jeden von uns, den Teufel im eigenen Leben zu *überlisten*. Es zeigt uns, wie wir die Weichen zum Erfolg stellen können und auf diesem Weg die Welt um uns herum besser nutzen.

Genau wie *Denke nach und werde reich* uns half, uns nach der Großen Depression zu erholen und uns erfolgreich unseren Zielen zu widmen, wurde *Der geheime Weg zu Freiheit und Erfolg* geschrieben, um jedem von uns heutzutage zu helfen, sich zu erholen und Erfolg zu feiern!

Dies sind Hills eigene Worte. Da das ursprüngliche Manuskript recht umfangreich war, habe ich es mit großer Sorgfalt ediert, um die tiefgreifende Wirkung seiner Botschaft zu bewahren. In dem Bemühen, bestimmte Themen hervorzuheben, seinen Worten mehr Klarheit zu verschaffen und aufzuzeigen, dass seine Vorhersagen eingetroffen sind, habe ich unter SHARONS ANMERKUNGEN meine Gedanken im Text hinzugefügt. So können Sie selbst entscheiden, ob Sie das Buch mit oder ohne meine Kommentare lesen möchten.

Genießen Sie dieses eindrückliche Buch und teilen Sie es mit Familie und Freunden. Die Kraft, die Hills Worten innewohnt, kann und wird Ihr Leben verändern.

Vielen Dank,
Sharon Lechter

VORWORT

VON MARK VICTOR HANSEN

Dr. Napoleon Hill ist wohl der berühmteste Verfasser von Selbsthilfeanleitungen, Denker, Motivator und Bestsellerautor aller Zeiten. Wir empfehlen Ihnen, Ihre Lektüre schnell mit dem eigentlichen Interview mit dem Teufel zu beginnen. Auf diese Weise werden Sie auch für Ihr eigenes Leben einen Eindruck gewinnen, wer der Teufel wirklich ist und was er nach eigener Aussage mit 98 Prozent der Lebewesen macht.

Als gedankliche Anregung beginnt Hill unverzüglich seine literarische Reise, indem er uns biographisch durch sein Leben führt und durch das, was für ihn von Bedeutung war und sein Leben verändert hat. Hill erlernte die besten, nützlichsten und auf Anhieb hilfreichen Erfolgsprinzipien der Welt, wusste jedoch nicht, wie sie zu gebrauchen und leicht umzusetzen sind. Wir nehmen an, dass dies noch heute auf viele Menschen zutrifft. Es ist leicht, Texte zu verstehen und manchem Gedanken zu folgen. Es erfordert jedoch eine tiefgreifende und dauerhafte Entschlossenheit, diese Prinzipien auch zu leben und in jeder Hinsicht im täglichen Leben anzuwenden. Sharon Lechter erklärt uns, wie man den Text heute verstehen kann, wenn er auf die Preise, Denkweisen und das Verständnis der heutigen Zeit übertragen wird.

Dr. Hills Ziel war es, so klar wie möglich eine Philosophie und Methode individuellen Erfolgs zu vermitteln, die dauerhaftes Glück befördert. Der Wissende in seinem Inneren leitete ihn an, seinen eigenen Regenbogen im Leben zu finden.

Sie stehen nun in der denkbar härtesten Zeit auf dem Prüfstand, genau wie Hill während der Wirtschaftskrise in den 1930er-Jahren: Er fühlte sich schlecht, wurde handlungsunfähig und depressiv, er war

so niedergeschlagen, dass sein Selbstgefühl schwer ins Wanken geriet, so wie auch wir uns und unser Wohlbefinden heutzutage als bedroht empfinden. Dieses inspirierende Buch kann Ihnen helfen, Lethargie und eine negative Grundeinstellung hinter sich zu lassen, es kann Ihnen einen neuen und glorreichen Weg weisen zu einer besseren, strahlenden und lohnenswerteren Zukunft.

Wie Hill seinerzeit, so sind auch Sie gefordert, Ihre Ängste zu überwinden und sich nicht von ihnen beherrschen zu lassen – verfolgen Sie Ihr Ziel mit Leidenschaft, entscheiden Sie, wer Sie sein wollen, was Sie machen und was Sie erreichen wollen – und setzen Sie diese Pläne um.

Während Sie die großartigen und magischen Erkenntnisse von Dr. Hill neu entdecken, werden Sie spüren, dass auch Sie ähnliches oder gar mehr erreichen können – Ihnen sind keine Grenzen gesetzt! Hill weist ganz entschieden darauf hin: »Die einzigen Grenzen, die du hast, sind die, die du dir selbst setzt.« Dieses Buch wird Ihnen helfen, sich dessen bewusst zu werden, dass Sie jeglichen Zusammenbruch, jeglichen Durchbruch nutzen können, indem Sie all das anwenden, was er in seinen Interviews mit den 500 größten Erfolgsmenschen gelernt hat.

Sie werden feststellen, ob der Teufel, den er interviewt, real ist oder imaginär, ebenso wie der oder die Teufel, mit denen Sie sich vielleicht in Ihrem alltäglichen Leben und Ihren Erfahrungen auseinandersetzen müssen.

Mark Victor Hansen

Co-Schöpfer der #1 New York Times Bestsellerserie Chicken Soup for The Soul® und Co-Autor von Cracking the Millionaire Code, The One Minute Millionaire und Cash in a Flash.



• Kapitel 1 •

MEINE ERSTE BEGEGNUNG MIT ANDREW CARNEGIE

Seit mehr als einem Vierteljahrhundert habe ich es als meine wichtigste Aufgabe betrachtet, im Bereich der Erfolgsphilosophie die Gründe für das Scheitern wie für den Erfolg herauszuarbeiten und dem eine Struktur zugrunde zu legen. Mein Ziel war es, anderen zu helfen, die weder die Neigung noch die Gelegenheit haben, sich dieser Art der Forschung zu widmen.

Meine Arbeit begann im Jahr 1908 als Folge eines Interviews, das ich mit dem inzwischen verstorbenen Andrew Carnegie führte. Ich erzählte Herrn Carnegie freiheraus, dass ich an der juristischen Fakultät studieren wolle und mir der Gedanke gekommen sei, mein Studium zu finanzieren, indem ich erfolgreiche Männer und Frauen interviewte, um herauszufinden, wie sie zu ihrem Erfolg gekommen waren. Aus meinen Erkenntnissen wollte ich dann Geschichten verfassen, die ich in Magazinen veröffentlichen würde. Am Ende unserer ersten Sitzung fragte Herr Carnegie, ob ich wohl genügend Mut besäße, einen Vorschlag anzunehmen, den er mir unterbreiten wolle. Ich antwortete, dass Mut so ziemlich alles sei, was ich besaß, und dass ich bereit sei, mein Bestes zu geben, um jeden seiner Vorschläge in die Tat umzusetzen.

Dann sagte er: »Ihre Idee, Geschichten über Männer und Frauen zu schreiben, die erfolgreich sind, ist so weit ganz lobenswert und ich habe nicht die Absicht, zu versuchen, Sie in der Ausführung Ihres Ziels zu entmutigen. Ich möchte Sie aber darauf hinweisen, dass es bessere Wege gibt, der Menschheit dienlich zu sein, und zwar auch auf lange Sicht, nicht nur unseren Zeitgenossen: Nehmen Sie sich die Zeit und beziehen Sie die Ursachen für das Scheitern ebenso in Ihre Untersuchungen ein wie die Ursachen von Erfolg.«

»Es gibt Millionen von Menschen auf der Welt, die nicht die geringste Vorstellung von den Ursachen von Erfolg und Misserfolg haben. Die Schulen und Hochschulen bringen einem praktisch alles bei, außer den Grundsätzen des individuellen Erfolgs. Sie verlangen von jungen Männern und Frauen, dass sie sich vier bis acht Jahre lang abstraktes Wissen aneignen, aber bringen ihnen nicht bei, was sie mit dem Wissen tun sollen, nachdem sie es erlangt haben.«

»Die Welt braucht eine praktische, verständliche Erfolgsphilosophie, die auf dem faktischen Wissen aufbaut, das durch die Erfahrung diverser Männer und Frauen in der großen Schule des Lebens erworben worden ist. In dem gesamten Bereich der Philosophie finde ich nichts, was nur entfernt der Art von Philosophie entspricht, die mir vorschwebt. Wir haben nur wenige Philosophen, die fähig sind, Männer und Frauen in der Kunst des Lebens zu unterweisen.«

»Es scheint sich mir hier eine Möglichkeit zu bieten, die einen ambitionierten jungen Mann Ihres Schlages herausfordern sollte; aber Ambition allein reicht für diese Aufgabe nicht. Derjenige, der sie übernimmt, braucht Mut und Beharrlichkeit.«

»Der Job erfordert einen kontinuierlichen Arbeitsaufwand von mindestens zwanzig Jahren, und während dieser Zeit muss derjenige, der die Aufgabe annimmt, seinen Lebensunterhalt aus einer anderen Quelle bestreiten, denn diese Art von Forschungsarbeit ist zunächst niemals profitabel. Im Allgemeinen müssen diejenigen, die mit dieser Arbeit einen Beitrag für die Gesellschaft geleistet haben, gut einhundert Jahre bis nach ihrer Beerdigung darauf warten, dass ihre Arbeit Anerkennung findet.«

ANMERKUNG VON SHARON¹:

... Zwanzig Jahre Arbeit und das ohne Entlohnung und eventuell ohne Anerkennung! Wie würden Sie auf dieses »Angebot« reagieren? Wie Hill weiter unten ausführt, nahm er Carnegies Herausforderung an und machte sich mit einem Empfehlungsschreiben von Carnegie daran, die Giganten jener Zeit zu interviewen, darunter Theodore Roosevelt, Thomas Edison, John D. Rockefeller, Henry Ford, Alexander Graham Bell, King Gillette

1 Die Anmerkungen von Sharon sind jeweils abweichend vom Fließtext gesetzt, sodass Sie als Leser sofort den Unterschied sehen.

und andere. Sein Einsatz gipfelte schließlich nach mehr als fünf- undzwanzig Jahren Forschung in der Veröffentlichung diverser Bücher: das achtbändige *Die Gesetze des Erfolgs* und *Denke nach und werde reich*. *Denke nach und werde reich* ist weit- hin als das Grundlagenwerk zur Selbstentfaltung anerkannt und führte eigentlich alle Prinzipien ein, die noch heute den Gurus der Persönlichkeitsentwicklung als Fundament ihrer Prinzipien dienen. Den Entwicklungsprozess und die Veröffentlichung von *Denke nach und werde reich* beschreibt Hill in der Rückschau als Studie jener Prinzipien, die er aufzeigte. Es ist bezeichnend, dass das vorliegende Manuskript in dem Jahr nach der Veröf- fentlichung von *Denke nach und werde reich* geschrieben wurde ... es mag die Frustrationen und das offenbar werden von Hills »anderem Ich« aufzeigen und wie er seine Frustrationen besiegte und mit Erfolg eben jene Prinzipien anwandte, die er in *Denke nach und werde reich* beschrieb. *Der geheime Weg zu Freiheit und Erfolg* offenbart Hills spirituelles Erwachen und erläutert, wie jeder von uns aus Hills Begegnung mit dem Teufel lernen kann.

»Wenn Sie diesen Auftrag annehmen, sollten Sie nicht nur die weni- gen interviewen, die erfolgreich sind, sondern auch die vielen, die gescheitert sind. Sie sollten sorgfältig die vielen tausend Menschen analysieren, die als ›Versager‹ klassifiziert wurden – wobei ich unter dem Begriff ›Versager‹ Männer und Frauen verstehe, die gegen Ende ihres Lebens enttäuscht sind, weil sie nicht das Ziel erreicht haben, das ihnen am Herzen lag. So widersprüchlich das erscheinen mag: Sie werden eher von den Versagern lernen, wie man erfolgreich ist, als von den sogenannten Erfolgreichen. Sie werden Ihnen beibringen, was man nicht tun sollte.«

»Gegen Ende Ihrer Arbeit, wenn Sie diese erfolgreich ausgeführt ha- ben, werden Sie eine Entdeckung machen, die Sie sehr überraschen

könnte. Sie werden herausfinden, dass die Ursache des Erfolgs nicht etwas ist, das vom Menschen getrennt und unabhängig ist; sondern dass es eine Kraft ist, die von Natur aus so schwer zu erfassen ist, dass der Großteil der Menschen sie nicht erkennt; eine Kraft, die man passenderweise als das ›andere Ich‹ bezeichnen könnte. Bemerkenswert ist die Tatsache, dass dieses ›andere Ich‹ selten seinen Einfluss ausübt oder sich bemerkbar macht, außer in Zeiten ungewöhnlicher Not, wenn Menschen durch Missgeschicke oder vorübergehende Niederlagen gezwungen sind, ihre Gewohnheiten zu ändern und sich einen Weg aus der Schwierigkeit heraus zu ersinnen.«

»Meine Erfahrung hat mich gelehrt, dass ein Mensch dem Erfolg nie so nah kommt wie in dem Moment, in dem ihn das ereilt, was er als ›Misserfolg‹ bezeichnet, denn es sind derlei Gelegenheiten, bei denen er gezwungen wird, nachzudenken. Wenn er genau und beharrlich nachdenkt, wird er entdecken, dass das angebliche Scheitern nicht mehr ist als ein Zeichen, das ihm vermittelt, sich mit einem neuen Plan oder Ziel zu wappnen. Die meisten Misserfolge ergeben sich aus den Grenzen, die die Menschen sich geistig selbst auferlegen. Wenn sie den Mut hätten, einen Schritt weiter zu gehen, würden sie ihren Irrtum feststellen.«

»Die meisten Misserfolge ergeben sich aus den Grenzen, die die Menschen sich geistig selbst auferlegen.«

Negatives Denken und Selbstzweifel sind für jeglichen Erfolg grundlegend hinderlich. In Anbetracht des derzeitigen wirtschaftlichen Abschwungs sind viel zu viele Menschen, die in ihrem Leben immer »alles richtig« gemacht haben, erstmals mit einer ernsthaften finanziellen Notlage konfrontiert. Die größte Hürde, um sich wieder aufzurappeln, sind die eigene Angst und die Selbstzweifel, die sich aufgrund der jüngsten Erfahrung eingestellt haben. Haben Sie es zugelassen, dass der derzei-

tige wirtschaftliche Abschwung auch sie erfasst und überrollt? Konnten Selbstzweifel und Selbstsabotage Sie davon abhalten, Ihre Träume zu verwirklichen? Sind Sie sich selbst der schlimmste Feind? Werden Sie Ihre Suche aufgeben, wenn Sie nur knapp vor dem Ziel sind?

EIN NEUANFANG

Die Rede von Herrn Carnegie stellte mein komplettes Leben auf den Kopf und weckte in mir einen brennenden Wunsch, der mich seither unaufhörlich angetrieben hat und das, obwohl ich nur eine vage Vorstellung davon hatte, was er mit dem Begriff des »anderen Ich« meinte.

Während meiner Forschungsarbeit nach den Ursachen von Misserfolg und Erfolg hatte ich das Privileg, mehr als 25.000 Männer und Frauen zu analysieren, die als »gescheitert« galten, und über 500, die als »erfolgreich« wahrgenommen wurden. Vor vielen Jahren habe ich einen ersten Blick auf jenes »andere Ich« erhascht, das Herr Carnegie erwähnt hatte. Die Entdeckung kam, wie er es voraussagte, in der Folge zweier bedeutender Wendepunkte in meinem Leben – Notlagen, wie ich sie nie zuvor durchgemacht hatte und die mich zwingen, über Wege nachzudenken, wie ich aus meinen Schwierigkeiten herauskommen könnte.

Ich wünschte, es wäre möglich, diese Entdeckung zu beschreiben, ohne das Personalpronomen zu benutzen, aber dies ist unmöglich, weil sie auf persönlicher Erfahrung beruht und von dieser nicht getrennt werden kann. Um Ihnen ein genaues Bild zu geben, muss ich an den ersten dieser beiden Wendepunkte zurückkehren und Ihnen die Entdeckung Schritt für Schritt erläutern.

Die für die Datenerhebung notwendige Forschung, aus der die siebzehn Grundsätze für Erfolg und die dreißig wesentlichen Ursachen

von Misserfolg herauskristallisiert wurden, erforderte jahrelange Arbeit.

Ich hatte weit gefehlt, als ich meinte, meine Aufgabe, eine umfassende Philosophie des persönlichen Erfolgs auszugestalten, sei vollendet. Meine Arbeit war jedoch noch lange nicht abgeschlossen – sie hatte gerade erst begonnen. Ich hatte das Skelett einer Philosophie errichtet, indem ich die siebzehn Grundsätze für Erfolg und die dreißig wesentlichen Ursachen von Misserfolg aufgestellt hatte, aber dieses Skelett brauchte noch das Fleisch praktischer Anwendung und Erfahrungswerte. Darüber hinaus benötigte es eine Seele, mittels derer die Männer und Frauen inspiriert würden, sich Hindernissen zu stellen, ohne an ihnen zu zerbrechen.

Die »Seele«, die noch hinzugefügt werden musste, stand, wie ich später feststellte, erst zur Verfügung, nachdem mein »anderes Ich« durch die beiden bedeutenden Wendepunkte in meinem Leben in Erscheinung getreten war. Entschlossen, meine Aufmerksamkeit und welche Talente auch immer ich besitzen mochte, zu Geld zu machen, nutzte ich meine geschäftlichen und beruflichen Kanäle, ging in die Werbebranche und wurde Werbeleiter der LaSalle Extension University in Chicago. Alles lief wunderbar, bis ich nach einem Jahr eine heftige Abneigung gegen den Job verspürte und kündigte.

Ich betätigte mich daraufhin gemeinsam mit dem ehemaligen Präsidenten der LaSalle Extension University im Geschäftsbereich von Handelsketten und wurde Vorsitzender der Betsy Ross Candy Company. Unglücklicherweise – oder was mir zu der Zeit unglücklich erschien – führten Meinungsverschiedenheiten mit Geschäftspartnern dazu, dass ich mich von diesem Unternehmen bald wieder trennte.

Ich verspürte noch immer die Verlockungen der Werbung und versuchte ihnen nachzugehen, indem ich eine Schule für Werbung und Verkaufstechnik aufbaute, als Teil des Bryant & Stratton Business College. Das Unternehmen verlief reibungslos und wir verdienten reichlich, bis die Vereinigten Staaten in den Ersten Weltkrieg eintraten. Einem inneren Drang nachgebend, der mit Worten nicht zu beschrei-

ben ist, verließ ich das College und stellte mich unter der persönlichen Leitung des Präsidenten Woodrow Wilson in den Dienst der US-Regierung, womit ich ein absolut solides Geschäft seinem Schicksal überließ.

Am Tag des Waffenstillstands im Jahr 1918 startete ich die Herausgabe des Magazins *The Golden Rule*. Abgesehen von der Tatsache, dass ich nicht das geringste Kapital besaß, wuchs die Zeitschrift schnell und erreichte schon bald eine landesweite Auflage von knapp einer halben Million, wodurch ich das erste Geschäftsjahr mit einem Gewinn von 3.156 Dollar beenden konnte.

.....

Um dies einmal ins rechte Verhältnis zu rücken: 3.156 Dollar im Jahr 1918 würden 45.000 Dollar heute entsprechen, basierend auf dem Verbraucherpreisindex, der von dem US-Büro für Arbeitskräftestatistiken erhoben wird, und 202.000 Dollar, wenn man als Nennwert die Tabellen des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf zugrunde legt. Kein schlechter Gewinn für ein erstes Geschäftsjahr ... zumal die meisten Unternehmen im ersten Jahr Geld verlieren.

.....

Einige Jahre später erfuhr ich von einem erfahrenen Verleger, dass kein Mensch, der sich mit der Publikation und dem Vertrieb von nationalen Magazinen auskennt, sich vorstellen könnte, eine Zeitschrift auf den Markt zu bringen, ohne mindestens eine halbe Million Dollar an Eigenkapital zu haben.

The Golden Rule Magazine und ich waren dazu bestimmt, getrennte Wege zu gehen. Je erfolgreicher wir waren, desto unzufriedener wurde ich, bis ich schließlich meinen Geschäftspartnern, nachdem sich kleine Ärgernisse summiert hatten, das Magazin überließ und ausstieg. Durch diesen Schritt habe ich vielleicht ein kleines Vermögen in den Wind geschrieben.

Dies war nur der Beginn von Hills Liebe zu Zeitschriften. Auf das Golden Rule Magazine folgte mit The Napoleon Hill Magazine seine nächste Publikation. Später in seinem Leben war er Redakteur der Zeitschrift SUCCESS, ein Magazin, das noch heute erscheint.

Als nächstes baute ich eine Schule auf, die Handelsvertreter ausbildete. Mein erster Auftrag bestand darin, eine 3000 Mann starke Verkäufertruppe für ein Filialunternehmen auszubilden. Für jeden Verkäufer, der meine Klasse besuchte, bekam ich zehn Dollar. Innerhalb von sechs Monaten hatte meine Arbeit mir etwas mehr als 30.000 Dollar eingebracht. Finanziell betrachtet waren meine Aktivitäten also äußerst erfolgreich. Doch wieder wurde ich innerlich unruhig. Ich war nicht glücklich. Es wurde jeden Tag offensichtlicher, dass keine Summe Geld mich jemals glücklich machen würde.

Ohne die geringste vernünftige Rechtfertigung für mein Handeln stieg ich aus und gab ein Unternehmen auf, mit dem ich leicht ein sattes Gehalt verdienen konnte. Meine Freunde und Geschäftspartner dachten, ich sei verrückt, und sie hielten sich nicht zurück, mir das auch mitzuteilen.

Ehrlich gesagt, war ich geneigt, ihnen zuzustimmen, aber es schien nichts zu geben, was ich daran ändern konnte. Ich suchte das Glück und hatte es nicht gefunden. Zumindest ist das die einzige Erklärung, die ich in Anbetracht meines ungewöhnlichen Handelns anbieten konnte. Welcher Mensch kennt sich schon wirklich selbst?

»Wieder wurde ich innerlich unruhig. Ich war nicht glücklich. Es wurde jeden Tag offensichtlicher, dass keine Summe Geld mich jemals glücklich machen würde.«

Ich hätte genau diese Worte vor ein paar Jahren auch über mich selbst schreiben können. Doch indem ich handelte und eine Situation beendete, die zwar finanziell zufriedenstellend, aber nicht mit meiner persönlichen Mission vereinbar war, eröffneten sich mir neue Möglichkeiten. Dies stellte sich später als die beste Entscheidung meines beruflichen Lebens heraus. Können Sie sich an eine Zeit in Ihrem Leben erinnern, als Sie eine schwierige Entscheidung treffen mussten, aber wussten, dass es die richtige ist, obwohl andere diese infrage stellten?

Das war im Spätherbst des Jahres 1923. Ich befand mich in Columbus, Ohio, völlig mittellos und, schlimmer noch, ohne einen Plan, wie ich aus meiner schwierigen Situation herauskommen könnte. Es war das erste Mal, dass ich mich tatsächlich aufgeschmissen fühlte, weil ich kein Geld mehr hatte.

Viele Male zuvor hatte ich schon Situationen erlebt, in denen das Geld bei mir ziemlich knapp war, doch nie zuvor waren die Mittel so knapp, dass ich mir nicht mehr das besorgen konnte, was ich für meine persönlichen Bedürfnisse brauchte. Diese Erfahrung lähmte mich. Ich war völlig ratlos, wusste nicht, was ich tun sollte oder konnte.

Ich dachte über ein Dutzend Pläne nach, mit denen ich mein Problem lösen könnte, aber ich verwarf sie alle wieder, weil sie entweder unpraktisch waren oder unmöglich zum Erfolg führen würden. Ich fühlte mich wie jemand, der sich ohne Kompass im Dschungel verirrt hat. Jeder Versuch, den ich unternahm, meinen Weg zu finden, brachte mich an den ursprünglichen Ausgangspunkt zurück.

Fast zwei Monate lang litt ich an der schlimmsten aller menschlichen Malaisen: Unentschlossenheit. Ich kannte zwar die siebzehn Grundsätze für persönlichen Erfolg, aber ich wusste nicht, wie man sie umsetzt! Ohne es zu wissen, befand ich mich in einer jener Notlagen, durch die, wie Herr Carnegie betont hatte, Menschen manchmal ihr »anderes Ich« entdecken.

Meine Verzweiflung war so groß, dass mir nie der Gedanke kam, mich hinzusetzen, um die Ursache zu analysieren und ein Heilmittel zu suchen.

*»Die schlimmste aller menschlichen Malaisen:
Unentschlossenheit.«*

Haben Sie sich jemals gelähmt gefühlt, weil Sie unentschlossen waren? Dies war der erste bedeutende Wendepunkt in Napoleon Hills Leben. Das ständige Wechseln der Jobs klingt wie das Leben vieler Menschen heutzutage ... Menschen, die nach Zufriedenheit in ihrem Beruf und ihrem Leben suchen und sich immer neu orientieren. Hills verzweifelte Lage war, so räumt er ein, zumindest teilweise selbstverschuldet. Er wechselte von Job zu Job auf der Suche nach einem idealen Beruf und nach Zufriedenheit. Er befand sich jedoch so ziemlich in dergleichen Lage wie jemand heute, der unter der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation leidet. Hill zog einen Vorteil aus seiner vorübergehenden Niederlage, indem er sie als Ansporn nutzte, sich selbst zum Nachdenken und zum Analysieren zu zwingen – sein »anderes Ich« zu finden. Wenn Ihnen die wirtschaftlichen Umstände einen Schlag versetzt haben, können auch Sie diesen als Hebel und Motivation nutzen, um Ihr »anderes Ich« zu finden.

AUS NIEDERLAGE WIRD SIEG

Eines Nachmittags traf ich eine Entscheidung, durch die ich einen Weg aus meiner schwierigen Situation fand. Ich hatte das Gefühl, dass ich aufs Land müsse, um unter »freiem Himmel« frische Luft zu schnappen und nachzudenken.

Ich wanderte geradewegs los und war sieben oder acht Meilen gegangen, als mich das Gefühl überkam, plötzlich stehen bleiben zu müssen. Einige Minuten lang stand ich dort wie angewurzelt. Alles um mich herum wurde dunkel. Ich vernahm einen lauten Ton, wie eine Form von Energie, die in hoher Frequenz vibrierte.

Dann beruhigten sich meine Nerven, meine Muskeln entspannten sich und eine große Ruhe überkam mich. Die Luft um mich herum klarte auf, und als sie dies tat, empfing ich einen inneren Befehl, der mir in Form eines Gedankens kam – so kann ich es in etwa beschreiben.

Der Befehl war so klar und bestimmt, dass ich ihn nicht missverstehen konnte. Im Wesentlichen lautete er: »Die Zeit ist reif, dass Du die Philosophie des Erfolgs, die Du auf Carnegies Vorschlag hin begonnen hast, vollendest. Gehe sofort nach Hause und beginne damit, die Daten, die Du in deinem Kopf gesammelt hast, auf ein schriftliches Manuskript zu übertragen.« Mein »anderes Ich« war erwacht.

Ein paar Minuten lang war ich erschrocken. Dieses Erlebnis war anders als alles, was mir jemals widerfahren war. Ich machte kehrt und lief so schnell wie möglich nach Hause. Als ich das Haus erreichte, sah ich meine drei kleinen Jungen, die von einem Fenster aus Nachbarskinder beobachteten, die im Haus nebenan einen Weihnachtsbaum schmückten.

Da fiel mir ein, dass es Heiligabend war. Außerdem wurde mir zu meiner großen Bestürzung, wie ich sie bis dahin noch nie erlebt hatte, mit einem Mal klar, dass es keinen Weihnachtsbaum in unserem Haus geben würde. Die enttäuschten Gesichter meiner Kinder machten mir diese Tatsache schmerzhaft bewusst.

Ich ging ins Haus, setzte mich an die Schreibmaschine und wollte mich sofort darauf konzentrieren, die Erkenntnisse niederzuschreiben, die ich in Bezug auf die Ursachen von Erfolg und Misserfolg gewonnen hatte. Als ich das erste Blatt Papier in die Schreibmaschine spannte, wurde ich von demselben seltsamen Gefühl unterbrochen, das mich wenige Stunden zuvor auf dem Land befallen hatte und dieser Gedanke blitzte in meinem Kopf auf:

»Deine Mission ist es, die weltweit erste Philosophie des individuellen Erfolgs zu vollenden. Du hast vergeblich versucht, deiner Aufgabe zu entkommen. Jede Anstrengung hat Dich scheitern lassen. Du suchst nach Glück. Lerne diese Lektion, ein für allemal, dass Du nur Glück finden wirst, indem Du anderen hilfst, es zu finden! Du warst ein eigensinniger Schüler. Du musstest durch Enttäuschung von Deiner Eigensinnigkeit kuriert werden. In nur wenigen Jahren wird die ganze Welt eine Erfahrung durchmachen, in deren Folge Millionen von Menschen jene Philosophie brauchen werden, mit deren Vollendung Du beauftragt wurdest. Deine große Gelegenheit, Glück zu finden, indem Du anderen einen sinnvollen Dienst erweist, ist gekommen. Mache Dich an die Arbeit und höre nicht auf, bevor Du das Manuskript, das Du begonnen hast, vollendet und veröffentlicht hast.«

Ich war mir bewusst, dass ich endlich am Ende des Regenbogens in meinem Leben angekommen war und ich fühlte mich beglückt!

ZWEIFEL TRETEN AUF

Der »Zauber«, wenn ich diese Erfahrung so nennen darf, ging vorüber. Ich begann zu schreiben, doch kurze Zeit später sagte mir meine »Vernunft«, dass ich mich auf eine närrische Mission eingelassen hatte. Die Vorstellung, dass ein Mensch, der finanziell und ideell fast am Ende war, sich erdreistete, eine Philosophie des persönlichen Erfolgs zu schreiben, schien so aberwitzig, dass ich leicht amüsiert, aber vielleicht auch ein wenig verächtlich lachen musste.

Ich wand mich in meinem Stuhl, raufte mir die Haare und versuchte mir ein Alibi zurechtzulegen, um in Gedanken mich rechtfertigen zu können, wenn ich das Blatt Papier wieder aus der Schreibmaschine zog, bevor ich richtig mit dem Schreiben begonnen hatte. Aber der Drang weiterzumachen, war stärker als der Wunsch aufzugeben. Ich fand mich mit meiner Aufgabe ab und legte los.

»Der Drang weiterzumachen, war stärker als der Wunsch aufzugeben.«

Erinnern Sie sich an jenen Moment, als Sie aufgeben wollten, aber irgendetwas Sie antrieb, weiterzumachen? Es könnte Ihr »anderes Ich« gewesen sein.

Wenn ich nun zurückblicke, in Anbetracht all dessen, was passiert ist, erkenne ich, dass diese geringfügigen Erfahrungen von Not, die ich durchstanden habe, mit die glücklichsten und profitabelsten all meiner Erfahrungen waren. Sie waren ein Glück im Unglück, weil sie mich zwangen, eine Arbeit fortzusetzen, die mir schließlich die Chance bot, mich für die Welt nützlicher zu machen, als es der Fall gewesen wäre, wenn ich mit einem früheren Plan oder Ansinnen Erfolg gehabt hätte. Fast drei Monate lang arbeitete ich an jenen Manuskripten, vollendete sie in den ersten Monaten des Jahres 1924. Sobald ich sie beendet hatte, verspürte ich, wie mich wieder das Verlangen lockte, erneut im großen amerikanischen Business-Spiel mitzumischen.

Ich erlag der Verlockung und erwarb das Metropolitan Business College in Cleveland, Ohio. Sogleich entwarf ich Pläne, die Kapazitäten zu erhöhen. Am Ende des Jahres 1924 hatten wir uns weiterentwickelt und durch die Hinzunahme neuer Kurse derart expandiert, dass das Geschäft nahezu doppelt so gut lief wie bei den bis dahin von der Schule aufgestellten Bestmarken.

Wieder merkte ich, wie Unzufriedenheit bei mir keimte. Wieder wusste ich, dass ich in dieser Art von Unternehmen mein Glück nicht finden würde. Ich übergab das Geschäft meinen Partnern und ging dazu über, Vorträge zu halten. Ich hielt Vorträge über die Philosophie des Erfolgs, der ich mich so viele Jahre lang gewidmet hatte.

Eines Abends hatte man mich für einen Vortrag in Canton, Ohio, gebucht. Das Schicksal, oder was auch immer das Los des Menschen