

VOM AUTOR DES 60 MILLIONEN MAL VERKAUFTEN  
BESTSELLERS THINK AND GROW RICH



DIE MENTAL-DYNAMITE-SERIE

# NUTZEN SIE DIE KRAFT

*Ihrer*

# GEDANKEN

Der einzigartige Masterkurs, wie  
Wissen zu Erfolg wird

NAPOLEON  
HILL

FBV

SPIEGEL  
Bestseller



# NAPOLEON — HILL —



DIE MENTAL-DYNAMITE-SERIE

## NUTZEN SIE DIE KRAFT

— *Ihrer* —

# GEDANKEN

Der einzigartige Masterkurs, wie  
Wissen zu Erfolg wird

# 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](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

1. Auflage 2020

© 2020 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,  
Nymphenburger Straße 86  
D-80636 München  
Tel.: 089 651285-0  
Fax: 089 652096

© 2017 By The Napoleon Hill Foundation

Die englische Originalausgabe erschien 2017 bei TarcherPerigee unter dem Titel *How to Own Your Own Mind*.

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: Max Rauch  
Redaktion: Anne Horsten  
Korrektorat: Anja Hilgarth  
Umschlaggestaltung: Manuela Amode, München  
Umschlagabbildung: [shutterstock.com/vda\\_82](https://www.shutterstock.com/vda_82)  
Satz: Daniel Förster, Belgern  
Druck: CPI books GmbH, Leck  
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-219-3

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-407-4

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-408-1

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

**[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)**

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de).

# INHALT

<b>EINFÜHRUNG IN NUTZEN SIE DIE KRAFT IHRER GEDANKEN</b>	
VON DON GREEN, GESCHÄFTSFÜHRER DER STIFTUNG NAPOLEON HILL FOUNDATION ...	7
NAPOLEON HILLS REIHE »MENTAL DYNAMITE« <b>NUTZEN SIE DIE KRAFT IHRER GEDANKEN</b> ..	11
KAPITEL EINS <b>KREATIVITÄT</b> .....	13
<b>ANALYSE ZU KAPITEL EINS VON NAPOLEON HILL</b> .....	65
EINFÜHRUNG IN KAPITEL ZWEI <b>STRUKTURIERTES DENKEN</b> .....	87
KAPITEL ZWEI <b>STRUKTURIERTES DENKEN</b> .....	91
<b>ANDREW CARNEGIE ZUM STRUKTURIERTEN DENKEN</b> .....	131
KAPITEL DREI <b>KONTROLLIERTE AUFMERKSAMKEIT</b> .....	169
<b>ANDREW CARNEGIE ZUR KONTROLLIERTEN AUFMERKSAMKEIT</b> .....	218
<b>NUTZEN SIE DIE KRAFT IHRER GEDANKEN</b> ..	250
<b>ÜBER DEN AUTOR</b> .....	251



# EINFÜHRUNG IN *NUTZEN SIE DIE KRAFT IHRER GEDANKEN*

VON DON GREEN, GESCHÄFTSFÜHRER  
DER STIFTUNG NAPOLEON HILL FOUNDATION

1941 verfasste und veröffentlichte Napoleon Hill eine 17-teilige Serie über seine 20 Jahre währende Recherche großer amerikanischer Erfolgsgeschichten, aus denen er Grundsätze des persönlichen Erfolgs ableitete. Die Idee dazu kam ihm, als er als frischgebackener Reporter den großen Stahlmagnaten Andrew Carnegie interviewte, der ihm die Grundsätze seines Erfolgs beschrieb und ihn beauftragte nachzuforschen, inwiefern diese Prinzipien zum Erfolg wichtiger Persönlichkeiten ihrer Zeit und davor beitrugen. Hill nannte seine Reihe »Mental Dynamite«, Mentaler Sprengstoff, denn so hatte Carnegie die 17 Grundsätze bezeichnet.

Kurz nach Erscheinen der Reihe wurde Pearl Harbor angegriffen, es folgte Amerikas Eintritt in den Zweiten Weltkrieg. Wie so viele andere wichtige Themen rückte »Mental Dynamite« angesichts der Kriegsvorbereitungen und -handlungen in den Hintergrund und verschwand aus dem Bewusstsein der amerikanischen Öffentlichkeit. Die Schriften verstaubten in den Archiven der Napoleon Hill Foundation und wurden erst vor Kurzem wiederentdeckt und von der Stiftung veröffentlicht.

In diesem Buch hat unsere Stiftung drei zusammenhängende Kapitel aus dem Meisterwerk »Mental Dynamite« zusammengestellt. In diesen Kapiteln geht es darum, sorgfältig abzuwägen, bevor man handelt, und so seine Möglichkeiten zu erkennen, das eigene Hauptziel zu definieren und weiterzuentwickeln, bis es Zeit zum Handeln ist. Wenn Sie diese Kapitel verinnerlichen, werden Sie wissen, wie Sie die Kraft Ihrer Gedanken nutzen können.

Im ersten Kapitel geht es um das Prinzip der Kreativität. »Fantasie«, so erklärte Andrew Carnegie im Jahr 1908 Napoleon Hill in seinem Büro, »ist ein wichtiger Teil davon«. Carnegie nannte Beispiele, wie die Fantasie Menschen zu so scheinbar unterschiedlichen Handlungen befähigt wie Erfindungen zu machen oder Produkte zu verkaufen. Doch es gelte, seine Fantasie auch zu nutzen. »Flüchtige Gedanken« und »Wünsche allein« reichen nicht aus, um als Erfinder oder Verkäufer erfolgreich zu sein. Laut Carnegie muss man Chancen erkennen und ergreifen. Das ist der Kern der Kreativität. Darüber hinaus führte Carnegie die zehn Prinzipien des Erfolgs, die kreative Menschen anwenden, weiter aus.

Dr. Hill orientiert sich in seinem ersten Kapitel an den ausführlichen Notizen aus dem Interview mit Carnegie sowie seinen eigenen Kommentaren, die er 33 Jahre später hinzufügte. Ausgehend vom Konzept »Kreativität« unterbreitet er Vorschläge, um Gesellschaft und Wirtschaft zu verbessern, wobei manche dieser Ideen ihrer Zeit weit voraus sind. Zudem nennt er einige seiner Zeitgenossen, deren Kreativität ihnen zum Erfolg verhalf.

Die Erkenntnisse von Andrew Carnegie und Napoleon Hill sind eine wahre Inspiration, wie sich Kreativität einsetzen lässt, um Chancen zu nutzen und Ziele zu erreichen.

In Kapitel zwei geht es um das Prinzip des strukturierten Denkens. Mithilfe von drei Grafiken erklärt Dr. Hill, wie man strukturiertes Denken entwickelt und damit erfolgreich sein Schicksal beein-



flussen kann. Vermutlich werden Sie, so wie ich, diese drei Grafiken mehrfach durchgehen, denn jedes Mal entdeckt man etwas Neues. Sie vermitteln, inwiefern strukturiertes Denken, Willenskraft und Selbstdisziplin mit unseren geistigen Fähigkeiten, den fünf Sinnen, den menschlichen Grundmotiven und anderen Erfolgsgrundsätzen zusammenhängen. Sie führen uns zum Erfolg, wenn auf die Gedanken – und das ist äußerst wichtig – Taten folgen. Denn Gedanken, die nicht umgesetzt werden, bleiben wirkungslos.

Dr. Hill beschreibt, wie induktive und deduktive Schlüsse sowie die soziale Vererbung zur Entwicklung des strukturierten Denkens beitragen. Er geht auf die Bedeutung von Gewohnheiten ein, positive wie negative, die das strukturierte Denken beeinflussen. Das Kapitel schließt mit Auszügen aus Hills Interview mit Andrew Carnegie aus dem Jahr 1908, in dem Carnegie ausführte, was man durch strukturiertes Denken erreichen kann und warum böswillige Menschen daran mit Sicherheit scheitern.

Kapitel drei widmet sich dem Erfolgsprinzip der kontrollierten Aufmerksamkeit. Kontrollierte Aufmerksamkeit bedeutet unter anderem Konzentration. Sie ist das Werkzeug, um unsere Pläne ins Unterbewusstsein einzuprägen. Der Steuerungsprozess aller geistigen Aktivitäten, der Vorhaben in die gewünschte Richtung lenkt. Kontrollierte Aufmerksamkeit ist unabdingbar, um Kreativität und strukturiertes Denken einzusetzen.

Dr. Hill erklärt, wie andere Erfolgsprinzipien, zum Beispiel überdurchschnittliches Engagement, die Mastermind-Allianz und der Glaube, die kontrollierte Aufmerksamkeit und das Selbstbewusstsein stärken. Er berichtet von Menschen, die viele dieser Erfolgsprinzipien mit der kontrollierten Aufmerksamkeit vereinten, um neue Lösungen für Probleme zu entwickeln. Hill nennt auch Beispiele vieler berühmter, erfolgreicher Persönlichkeiten, für deren Leben die kontrollierte Aufmerksamkeit maßgeblich war. Ein wich-

tiger Aspekt ist hierbei immer, die Aufmerksamkeit auf ein einziges größeres Ziel zu richten anstatt auf mehrere.

Das Kapitel endet mit einem weiteren Carnegie-Interview über den Einfluss kontrollierter Aufmerksamkeit. Durch kontrollierte Aufmerksamkeit spezialisiert man sich und profitiert stärker davon, als wenn man sich beruflich breiter aufstellt. Sie trägt maßgeblich zum Vorankommen und Karriereaufstieg bei. Wenn Menschen sie anwenden, führt sie zum Erfolg des freien Unternehmertums und der Demokratie – anders als in einer sozialistischen Gesellschaft, in der kontrollierte Aufmerksamkeit kaum zum Einsatz kommt, sodass sie letztendlich verkümmert und verschwindet.

Napoleon Hills bekanntestes Buch ist *Think and Grow Rich (Denke nach und werde reich)*. Die Kapitel im vorliegenden Buch sollen helfen, die Gedankengänge hinter diesem Titel zu erklären. Dr. Hill betont immer wieder: Für Erfolg braucht es Taten. Doch vor dem Handeln gilt es nachzudenken, sonst bewirken diese Taten nichts.

Die zeitlosen Kapitel darüber, wie wichtig das Nachdenken vor dem Handeln ist, werden Ihnen helfen, Ihr eigenes erklärtes Hauptziel zu erreichen. Dafür ist es wichtig zu lernen, Ihren Geist zu kontrollieren, und dieses Buch zeigt, wie Ihnen dies gelingt.

NAPOLEON HILLS REIHE »MENTAL DYNAMITE«

---

**NUTZEN SIE DIE KRAFT  
IHRER GEDANKEN**

Unsere Geisteskraft ist »mentaler Sprengstoff«. Sie lässt sich ordnen und konstruktiv für die eigenen Ziele einsetzen. Wenn man sie nicht durch kontrollierte Gewohnheiten strukturiert, wird daraus »mentale Explosionsgefahr«, die buchstäblich alle Hoffnungen auf Erfolg sprengt und uns scheitern lässt.

– *Andrew Carnegie*

## KAPITEL EINS

---

# KREATIVITÄT

Die Fantasie ist der Ort, an dem die Formen für all unsere Erfolge gegossen werden«, sagte einst ein Philosoph. Ein anderer nannte sie »die Schmiede der Seele, in der Hoffnungen und Wünsche zu materiellem Ausdruck geformt werden«.

Dieses Kapitel beschreibt, wie einige der großen Männer Amerikas den American Way of Life weltberühmt gemacht haben. Es basiert auf dem Interview mit Andrew Carnegie von 1908, das ich, Napoleon Hill, Carnegies Schüler und Journalist, mit ihm in seinem Büro führte.

HILL:

Mr. Carnegie, Sie haben gesagt, Kreativität sei ein Grundsatz des persönlichen Erfolgs. Könnten Sie das näher ausführen und erklären, wie sich das praktisch anwenden lässt?

CARNEGIE:

Zuerst gilt es, den Begriff »Kreativität« in diesem Kontext näher zu definieren. Er ist hier kein bloßes Synonym für Fantasie. Es geht um die Fähigkeit, Chancen zu erkennen und aktiv zu nutzen. Ein wichtiger Teil der Kreativität ist der Einsatz von Fantasie.

Es gibt zwei Arten von Fantasie, die synthetische Fantasie und die schöpferische Fantasie.

Synthetische Fantasie besteht darin, anerkannte Ideen, Konzepte, Pläne, Fakten und Grundsätze neu zu ordnen. Das Postulat »alles

ist schon erfunden« entwickelte sich aus der Auffassung, dass der Großteil scheinbar neuer Dinge aus der Neuordnung von alten Dingen entstand. Praktisch alle Patente im Patentamt sind nichts anderes als alte Ideen, die neu angeordnet oder anders genutzt werden. Patente, für die das nicht gilt, heißen »Grundpatente« und sind mithilfe von Kreativität entstanden, also aus neuen Konzepten, die zuvor noch nie genutzt oder entdeckt wurden.

Nach derzeitigem wissenschaftlichem Stand entwickelt sich Kreativität im Unterbewusstsein. Sie befähigt uns, aus noch nicht näher bekannten Gründen neue Ideen wahrzunehmen und zu interpretieren. Manche glauben, die Fähigkeit zur Kreativität sei »die Schmiede der Seele«. Sicher ist, dass eine Kompetenz existiert, die es manchen ermöglicht, neue, unbekannte Ideen wahrzunehmen und zu interpretieren. Später werde ich einige bekannte Beispiele dafür anführen. Ich möchte erklären, wie sich diese Fähigkeit entwickelt und wie sie praktisch eingesetzt wird.

HILL:

Welche dieser beiden Formen von Fantasie wird eher im Bereich Industrie eingesetzt, welche im Alltag?

CARNEGIE:

Synthetische Fantasie ist häufiger anzutreffen. Schöpferische Fantasie verwenden, wie der Name schon sagt, nur diejenigen, die gelernt haben, mit dieser besonderen Fähigkeit umzugehen.

HILL:

Könnten Sie Beispiele für beide Arten der Fantasie anführen, so detailliert wie möglich, um die praktische Anwendung der beiden Methoden zu erklären?

CARNEGIE:

Nehmen wir einmal Thomas Edison. Sehen wir uns seine Erfolge an, erkennen wir, wie er beide Arten von Fantasie einsetzte, wenngleich er die synthetische öfter nutzte.

Die erste seiner Erfindungen, die weltberühmt wurde, entstand, indem er zwei altbekannte Prinzipien vereinte: die Glühbirne. Edison stellte sie erst fertig, nachdem mehr als 10.000 Kombinationsmöglichkeiten alter Ideen gescheitert waren.

HILL:

Was Edison also Ihrer Meinung nach auszeichnete, war die Ausdauer, auch nach 10.000 gescheiterten Versuchen weiterzumachen?

CARNEGIE:

Ganz genau! Ich möchte auch anmerken, dass Menschen mit Fantasie selten aufgeben, bevor sie eine Lösung für ihre Probleme gefunden haben.

Edison perfektionierte die Glühlampe, indem er zwei bekannte Grundsätze neu kombinierte. Das erste Prinzip war, dass durch elektrische Energie, die an beiden Seiten eines Drahts wirkt, ein Widerstand entsteht, der den Draht erhitzt, sodass er weiß glüht und leuchtet. Dieses Prinzip war schon lange vor Edisons Experimenten bekannt, aber niemand hatte eine Möglichkeit gefunden, die Wärme zu kontrollieren. Beziehungsweise war noch kein Metall oder ein anderes Material als Wärmeleiter entdeckt worden, um das Licht länger als ein paar Sekunden zum Leuchten zu bringen. Die starke elektrische Energie führte dazu, dass das Metall schnell durchbrannte.

Nachdem Edison unzählige Materialien ausprobiert hatte, ohne etwas Geeignetes zu finden, stolperte er über ein bereits bekanntes Prinzip, das sich als Antwort auf seine Fragen herausstellen sollte. Ich sage, er »stolperte« darüber, aber das beschreibt vielleicht nicht ganz treffend, wie er darauf kam. Dazu später mehr. Auf jeden Fall fiel ihm ein, wie man Holzkohle herstellt, und darin erkannte er schließlich die Lösung für das Problem, an dem er zuvor 10.000-mal gescheitert war.

Kurz gesagt wird Holzkohle produziert, indem man einen Holzstoß anzündet und ihn mit Erde bedeckt. Durch die Erde dringt

gerade so viel Luft, dass das Feuer weiter brennt und glimmt, aber nicht ausbricht. Das Feuer schwelt, und das Holz verkohlt immer mehr, bis aus den Klötzen Holzkohle geworden ist.

Wie Sie sicher aus der Physik wissen, gibt es ohne Sauerstoff kein Feuer. Wenn man die Sauerstoffzufuhr kontrolliert, kann man analog dazu das Feuer kontrollieren.

Edison wusste schon lange, bevor er mit der elektrischen Lampe experimentierte, von diesem Phänomen, aber erst nach Tausenden Versuchen erkannte er darin das gesuchte Prinzip.

Gleich darauf ging er in sein Labor, steckte eine Drahtspule in eine Flasche, pumpte die gesamte Luft heraus, verschloss die Flasche mit Wachs, legte an beiden Seiten des Drahts Strom an, und siehe da: Die Glühlampe war geboren! Diese merkwürdige Lampenkonstruktion brannte über acht Stunden.

Folgendes war passiert: Da der Draht sich in einem Vakuum ohne Sauerstoff befand, konnte so viel Hitze produziert werden, dass Licht entstand, ohne dass der Draht sofort durchbrannte wie zuvor im Freien. Dieses Prinzip wird heute durchgängig bei der Glühbirnenproduktion angewendet, wenngleich die Methode präzisiert wurde und die moderne Glühlampe weit effizienter ist als die von Edison.

Schauen wir uns also an, wie Edison dazu kam, diese beiden bekannten Prinzipien auf neue Weise zu kombinieren. Ich sagte zuvor, er »stolperte« über die Idee, das Holzkohleprinzip zu verwenden, um die elektrische Energie zu kontrollieren. Aber ganz so einfach war es nicht.

Wir kommen jetzt zum Konzept der schöpferischen Fantasie. Indem Edison sehr lange immer wieder über sein Problem nachdachte und Tausende Experimente machte, lud er sein Unterbewusstsein – bewusst oder unbewusst – mit einem klaren Bild des Problems auf. Eine merkwürdige Kraft, deren Ursprung wir nicht



kennen, sandte die Lösung als »Ahnung« an Edisons Unterbewusstsein, sodass er an die Holzkohleentstehung dachte.

Edison sagte zu dem Experiment Jahre später, er habe dieses Gefühl gleich als den fehlenden Baustein erkannt. Er äußerte sogar, er habe, schon bevor er es überhaupt versucht hatte, gewusst, dass es funktionieren würde. Bemerkenswerterweise empfand er, als er an das Holzkohleprinzip dachte, plötzlich eine wohlige Gewissheit, dass es diesmal funktionieren würde, die er bei Tausenden ähnlichen Ideen seiner synthetischen Fantasie nicht verspürt hatte.

Daraus können wir den Schluss ziehen, dass das Unterbewusstsein nicht nur Lösungen zu schaffen vermag, sondern auch die Macht hat, einen die richtige Lösung bewusst erkennen zu lassen.

Hinter einem erfolgreichen Geschäft steht immer ein kreativer Mensch.

HILL:

Aus Ihren Ausführungen schließe ich, dass Ausdauer ein essenzieller Teil von Edisons Lösungsfindungsprozess war.

CARNEGIE:

Unter anderem. Er verfolgte ehrgeizig ein konkretes Ziel und wandte so das vielleicht wichtigste Prinzip des persönlichen Erfolgs an. Er kannte das Problem, aber genauso wichtig war, dass er unbedingt die Lösung finden wollte. Aus diesem Ehrgeiz wurde eine Obsession. Und Obsession hilft, den Geist von Angst, Zweifeln und selbstauferlegten Schranken zu befreien und schafft Platz für den Glauben. Indem Edison über 10.000 misslungene Versuche hinweg sein Scheitern nicht akzeptierte, öffnete er seinen Geist für den Glauben.

HILL:

Entstanden alle von Edisons Erfindungen durch die Verbindung von schöpferischer und synthetischer Fantasie, so wie bei der Glühlampe?

CARNEGIE:

Aber keineswegs. Tatsächlich entstand die Mehrheit seiner Erfindungen ausschließlich aus synthetischer Fantasie und dem Versuch-Irrtum-Prinzip. Er erfand auch etwas allein mithilfe schöpferischer Fantasie, aber meines Wissens nach ist dies die einzige Erfindung, die ausschließlich durch diese Form von Fantasie entstand. Ich spreche natürlich von seinem Phonografen, das war eine völlig neue Idee. Soweit ich weiß, hatte vor Edison noch niemand eine Maschine gebaut, die Klangwellen aufnahm und abspielte.

HILL:

Welche Technik verwendete Edison, als er durch schöpferische Fantasie seine Sprechmaschine entwickelte?

CARNEGIE:

Die Technik war äußerst simpel. Er prägte sein Unterbewusstsein mit der Idee von einer sprechenden Maschine, und von dort aus wanderte dann ein perfekter Plan für die Konstruktion dieser Maschine in sein Bewusstsein.

HILL:

Sie sagen also, dass Edison sich vollkommen auf die schöpferische Fantasie verließ?

CARNEGIE:

Genau, vollkommen! Bei dieser Erfindung fällt zudem auf, dass der Plan aus Edisons Unterbewusstsein fast sofort funktionierte. Wie man eine solche Maschine bauen könnte, »blitzte« einfach so in ihm auf. Er setzte sich also hin und zeichnete einen groben Plan der Maschine, gab ihn seinem Modellbauer und sagte ihm, er solle sie konstruieren. Nur Stunden später war sie fertig, getestet, und siehe

da: Sie funktionierte. Natürlich fehlte der Feinschliff, aber es reichte aus, um zu zeigen, dass Edisons schöpferische Fantasie ihn nicht im Stich gelassen hatte.

HILL:

Edison prägte also die Idee einer Sprechmaschine in seinem Unterbewusstsein. Wie lief das ab, und wie lange benötigte sein Unterbewusstsein, um ihm die Funktionsweise dieser Maschine zu übermitteln?

CARNEGIE:

Von Edison gibt es, soweit ich weiß, keine Aussage darüber, wie lange er über diese Maschine nachdachte, bis sein Unterbewusstsein den Gedanken in einen perfekten Plan verwandelte, aber es waren höchstens ein paar Wochen. Vielleicht sogar nur Tage. Er verwandelte seinen Wunsch einfach in eine Obsession und prägte so die Idee in seinem Unterbewusstsein. Der Gedanke an die Maschine, die Klang aufnehmen und abspielen sollte, mauserte sich zu seinem dominierenden Gedanken. Edison konzentrierte sich nur noch darauf und machte ihn jeden Tag zu seinem wichtigsten Gedanken. Irgendwann drang diese Form der Autosuggestion in sein Unterbewusstsein und ließ ein klares Bild seines Wunsches entstehen.

HILL:

Werden auf diese Weise Bewusstsein und Unterbewusstsein verbunden?

CARNEGIE:

Genau, das ist die einfachste Methode.

Jetzt verstehen Sie, warum ich so darauf gepocht habe, der eigene Wunsch müsse so stark sein, dass er zu einer Obsession wird. Ein starker, drängender Wunsch wird vom Unterbewusstsein aufgenommen, und es handelt viel konkreter und schneller als bei einem einfachen Wunsch. Bloßes Wünschen wirkt nicht auf das

Unterbewusstsein! Viele kennen den Unterschied zwischen bloßem Wünschen und einem drängenden Verlangen nicht, das sich durch stetige Wiederholung von Gedanken und Wünschen bis zur Obsession steigert.

HILL:

Wenn ich Sie richtig verstehe, ist Wiederholung ein sehr wichtiger Punkt. Warum?

CARNEGIE:

Die Wiederholung von Gedanken schafft »Denkgewohnheiten«. Dadurch arbeitet der Geist an einer Idee, ohne sich bewusst anzustrengen. Anscheinend beschäftigt sich der Geist an erster Stelle mit Gedanken, die zur Gewohnheit geworden sind, besonders wenn diese stark emotional mit einem drängenden Wunsch verknüpft sind.

HILL:

Kann also jeder schöpferische Fantasie einsetzen, indem er sein Unterbewusstsein einfach mit klaren Wünschen füllt?

CARNEGIE:

Ja, nichts hindert einen daran, diese Methode zu nutzen. Aber vergessen Sie nicht, dass nur diejenigen Ergebnisse erzielen, die ihre Interessen und Wünsche fokussieren und dadurch disziplinierte Denkgewohnheiten entwickelt haben. Flüchtige Gedanken, die einfach kommen und gehen, oder bloße, durchschnittliche Wünsche wirken nicht auf das Unterbewusstsein.

HILL:

Können Sie noch weitere Beispiele zur konkreten Anwendung der zwei Typen der Fantasie geben?

CARNEGIE:

Denken Sie an Henry Ford und wie er das Fahrzeug mit Eigenantrieb perfektioniert hat. Die Idee kam ihm das erste Mal im Zusammenhang mit einem dampfbetriebenen Traktor, der eine Dresch-

maschine zog. Gleich, als er den Traktor sah, begann er, das Konzept eines Wagens ohne Pferde zu entwickeln.

Zuerst nutzte er nur die synthetische Fantasie und konzentrierte sich auf Möglichkeiten, den Dampftraktor in ein schnelles Transportmittel für Passagiere zu verwandeln. Er steigerte sich bis zur Obsession in diese Idee hinein, und so wurde ein drängender Wunsch an sein Unterbewusstsein gesendet, wo er aufgegriffen und entsprechend in die Tat umgesetzt wurde. Fords Unterbewusstsein regte ihn an, einen Verbrennungsmotor anstatt einer Dampfmaschine zu verwenden, und er begann sofort, einen solchen Motor zu konzipieren. Natürlich orientierte er sich dabei an den vorhandenen Experimenten zu Verbrennungsmotoren, aber er suchte eine Möglichkeit, die Kraft des Motors auf die Räder des Fahrzeugs zu übertragen. Sein Geist war von seinem Hauptziel beherrscht, bis ihm sein Unterbewusstsein nach und nach Ideen eingab, wie sich das komplexe System der Kraftübertragung perfektionieren ließe. Und so stellte er schließlich seinen ersten Automobilprototypen fertig.

HILL:

Können Sie darlegen, wie Ford bei der Konzeption des Automobils vorging?

CARNEGIE:

Nichts leichter als das. Danach werden Sie außerdem ein klares Bild von der Arbeitsweise aller erfolgreichen Männer und von Fords Geist haben:

- (a) Ford motivierte ein konkretes Ziel, das ist der erste Schritt für jede Art von persönlichem Erfolg.
- (b) Indem er seine Gedanken ganz auf das Ziel richtete, steigerte er sie bis zur Obsession.
- (c) Durch das Prinzip des organisierten Bemühens wurde aus seinem Ziel ein konkreter Plan. Diesen setzte er zielstrebig um.

- (d) Er nutzte das Prinzip der Mastermind-Allianz. Erstens durch die große Unterstützung seiner Frau und zweitens, indem er sich von anderen beraten ließ, die mit dem Verbrennungsmotor und Methoden zur Kraftübertragung experimentiert hatten. Später, als er seine Autos verkaufte, nutzte er das Mastermind-Prinzip noch intensiver. Er schloss sich mit den Brüdern Dodge und anderen Mechanikern und Ingenieuren zusammen, die Fachwissen zur Lösung seiner Probleme beisteuerten.
- (e) Das Fundament seiner Bemühungen war die Kraft des angewandten Glaubens, die er durch sein intensives Verlangen nach Erfolg in Verbindung mit seinem erklärten Hauptziel erlangte.

HILL:

Zusammenfassend trifft es also zu, dass Fords Erfolg auf die Definition eines erklärten Hauptziels zurückgeht, das er in eine glühende Obsession verwandelte, womit er sowohl die synthetische als auch die schöpferische Fantasie stimulierte? Habe ich das richtig wiedergegeben?

CARNEGIE:

Ja, das haben Sie absolut richtig wiedergegeben. Was man noch betonen sollte, ist Fords Ausdauer. Er musste zuerst eine Niederlage nach der anderen einstecken. Zu seinen größten Problemen gehörte, dass ihm für die Fertigstellung seines Autos das Kapital fehlte. Danach kam die noch größere Herausforderung, das notwendige Betriebskapital aufzubringen, um eine große Stückzahl an Autos zu produzieren. Darauf folgten noch weitere Schwierigkeiten, beispielsweise Unstimmigkeiten in seiner Mastermind-Gruppe und andere, ähnliche Probleme. All das erforderte große Ausdauer und Entschlossenheit. Ford verfügte über diese Eigenschaften, und

sicher kann man sagen, dass er so erfolgreich war, weil er genau wusste, was er wollte, und diese Ziele beharrlich verfolgte.

Wenn man eine Eigenschaft an Ford besonders hervorheben möchte, ist es seine Ausdauer. Denn wie zuvor erwähnt, ist ein konkretes Ziel vor Augen, kombiniert mit obsessiver Ausdauer, der stärkste Katalysator für synthetische und schöpferische Fantasie. Der menschliche Geist verfügt über eine Kraft, die das Unterbewusstsein zwingt, drängende und obsessive Wünsche anzunehmen und darauf zu reagieren.

HILL:

Können Sie weitere Beispiele für angewandte Fantasie geben?

CARNEGIE:

Da wäre Dr. Alexander Graham Bells Forschungsarbeit zum modernen Telefon. Hier haben wir ein Beispiel für schöpferische Fantasie, da Bells Erfindung neu war. Man kann sagen, dass er wie Edison über die Grundsätze für die Erfindung des Telefons »stolperte«, als er versuchte, eine Maschine als Hörhilfe für seine schwerhörige Frau zu erfinden.

Auch Bell verfolgte ein Hauptziel, das sich in eine Obsession verwandelte. Die Zuneigung zu seiner Frau verlieh dem Ziel seinen obsessiven Charakter. Wie bei allen, deren Verlangen obsessive Züge annimmt, stand hinter Bells Anliegen ein klares Motiv. Hinter jedem Verlangen steckt ein Motiv.

Dr. Bells Forschung war ein langer Prozess, den ich hier nicht näher ausführen möchte. Irgendwann sandte ihm sein Unterbewusstsein eine nützliche Idee. In der Wissenschaft ist Bells Experiment wohlbekannt, es handelt sich um folgenden Versuch:

Ein Lichtstrahl fällt auf eine Selenzelle, diese sendet den Strahl zu einer anderen Selenzelle, die etwas weiter weg platziert ist. Die letztere Zelle ist mit einer galvanischen Batterie verbunden, die an ein Telefon angeschlossen ist. Die hinter der ersten Zelle gesprochenen

Wörter kann man gut durch das Telefon am Ende der zweiten Zelle hören. Der Lichtstrahl fungiert als Telefonkabel. Die Schallwellen werden zu Lichtwellen, diese wiederum zu galvanischen Wellen, und daraus werden schließlich wieder Schallwellen. Bell hatte ein neues Prinzip für den Transport von Schallwellen entdeckt.

Es gab Gerüchte, dass Dr. Bell dieses Prinzip von einem Mann namens Dolbear übernommen habe. Schließlich kam es zum Prozess bezüglich der Priorität der Erfindungsansprüche, den Dolbear verlor. Bell wurde zum Erfinder des Arbeitsprinzips des modernen Telefons erklärt.

Jedenfalls führten Bells Wunsch, ein mechanisches Hörgerät für seine Frau zu entwickeln, und seine Ausdauer ihn zur Entdeckung des benötigten Prinzips. Das Unterbewusstsein nutzt alle ihm verfügbaren Werkzeuge, um denjenigen Wissen zu vermitteln, die obsessiv danach suchen. Es vollbringt keine Wunder, aber es nutzt klug alle ihm bereitstehenden Ressourcen für seine Zwecke.

HILL:

Lassen Sie uns jetzt den Bereich der Erfindungen verlassen und darüber sprechen, inwiefern das Prinzip der Fantasie in weniger komplexen Feldern zum Einsatz kommt.

CARNEGIE:

Gerne. Sprechen wir über das erste große Versandhaus der USA. Hier haben wir ein gutes Beispiel von synthetischer Fantasie, die zur Vermarktung angewandt wurde. Ein Telegrafist, mit dem ich früher gearbeitet habe, hatte bei der Arbeit immer wieder Leerlauf. Da er ein aufgewecktes Kerlchen ist, suchte er nach einer Beschäftigung, die ihm Geld einbrachte. Hier kommt wieder das Thema Motiv ins Spiel, das Motiv war hierbei finanzieller Gewinn.

Nachdem er einige Zeit nachgedacht hatte, kam ihm eine profitable Idee. Er nutzte in der freien Zeit die Telegrafienleitung, um anderen Telegrafisten Uhren zu verkaufen: Er bestellte im Groß-



handel ein halbes Dutzend Uhren und bot sie über die Telegrafienleitung an. Die Idee schlug sofort ein. Schnell hatte er alle sechs Uhren verkauft. Von seinem Erfolg angespornt, entwickelte er neue Ideen, und er kaufte weiteren Schmuck. Alles lief gut, er machte ein Riesengeschäft, bis sein Vorgesetzter davon erfuhr und ihn feuerte.

Jedes Schlechte hat aber auch ein Quäntchen Gutes! Aus dem Schlechten, das dem Telegrafisten geschah, entstand später das erste große Versandhaus. Nun verkaufte er nicht mehr über die Telegrafienleitung, sondern per Post mithilfe eines Warenkatalogs, von dem er selbst Kopien anfertigte. Er suchte sich zusätzlich zu seinen Telegrafistenkollegen weitere potenzielle Kunden, hauptsächlich Menschen, die in Dörfern oder ländlichen Regionen lebten. Bald schon war sein Geschäft so groß, dass er sich einen gedruckten Katalog mit Bildern seiner Ware leisten konnte. Wie die Geschichte weitergeht, wissen Millionen von Amerikanern, die jetzt bei seinem Versandhandel bestellen.

Er holte sich einen Geschäftspartner dazu und folgte so dem Prinzip der Mastermind-Allianz. Dieser Partner war ein echter Glücksgriff, da er ein gutes Gespür für Marketing hatte. Ein paar Jahre später verkauften sie ihren Betrieb an eine andere Firma für eine Summe, die beide zu Multimillionären machte. Und damit begann der Versandhandel im großen Stil.

Der Erfolg dieses Mannes ist nicht schwer zu verstehen. Er hat sich einfach auf sein Hauptziel konzentriert und es verfolgt, bis es ihn reich machte. Er hat nichts Neues geschaffen, nur einer alten Idee einen neuen Nutzen verliehen. Es gibt viele Unternehmer, die auf diese Weise reich geworden sind.

HILL:

Der Telegrafist hat also nur das Prinzip synthetischer Fantasie angewendet, richtig?

## CARNEGIE:

Exakt. Denn wie Sie sehen, hat er lediglich das Vermarktungsprinzip auf neue Art eingesetzt. Aber wir dürfen nicht außer Acht lassen, dass die meisten erfolgreichen Menschen dies tun. Selten werden neue Ideen mithilfe schöpferischer Fantasie geschaffen wie die Erfindungen von Dr. Bell und Edison.

Nehmen Sie beispielsweise den modernen Kühlwaggon. Der Fleischunternehmer, der diesen zuerst einsetzte, revolutionierte die Fleischindustrie. Sein Geschäftsbereich war eingeschränkt, weil er frisches Fleisch nur über kurze Strecken hinweg vertreiben konnte. Er wurde durch den Wunsch zu expandieren motiviert.

Normalerweise findet man, wonach man sucht, wenn man einen obsessiven Wunsch verfolgt. Der Fleischunternehmer wünschte sich mehr Profit, also fokussierte er sich auf dieses Problem, bis ihm die Idee kam, einen normalen Güterwaggon in eine riesige Gefriertruhe zu verwandeln. Jetzt konnte er sich an die Arbeit machen und musste nur noch ein wenig mit der Idee experimentieren. Der Plan ging auf, wenngleich der erste Kühlwaggon noch etwas unausgereift war. Der Unternehmer arbeitete das Konzept weiter aus, bis er den modernen Kühlwagen entwickelt hatte, den wir heute kennen. Seine Idee führte nicht nur zu einer nahezu grenzenlosen Expansion des Unternehmens, sie bewirkte auch einen Wandel in den Verkaufs- und Vertriebsstrukturen anderer Branchen, besonders im Bereich Obst und Gemüse. Bis heute beschert diese Idee Unternehmern, Firmen und ganzen Ländern Hunderte Millionen Dollar.

Der Kühlwagen entstand nur durch den Einsatz synthetischer Fantasie, sozusagen nur, indem man eine Kühltruhe auf Schienen stellte.

George Pullman vollbrachte ein ähnliches Kunststück, als er Betten in Eisenbahnwaggons einbaute und sie so zu Schlafzimmern machte. Weder an den Betten noch an den Eisenbahnwaggons war