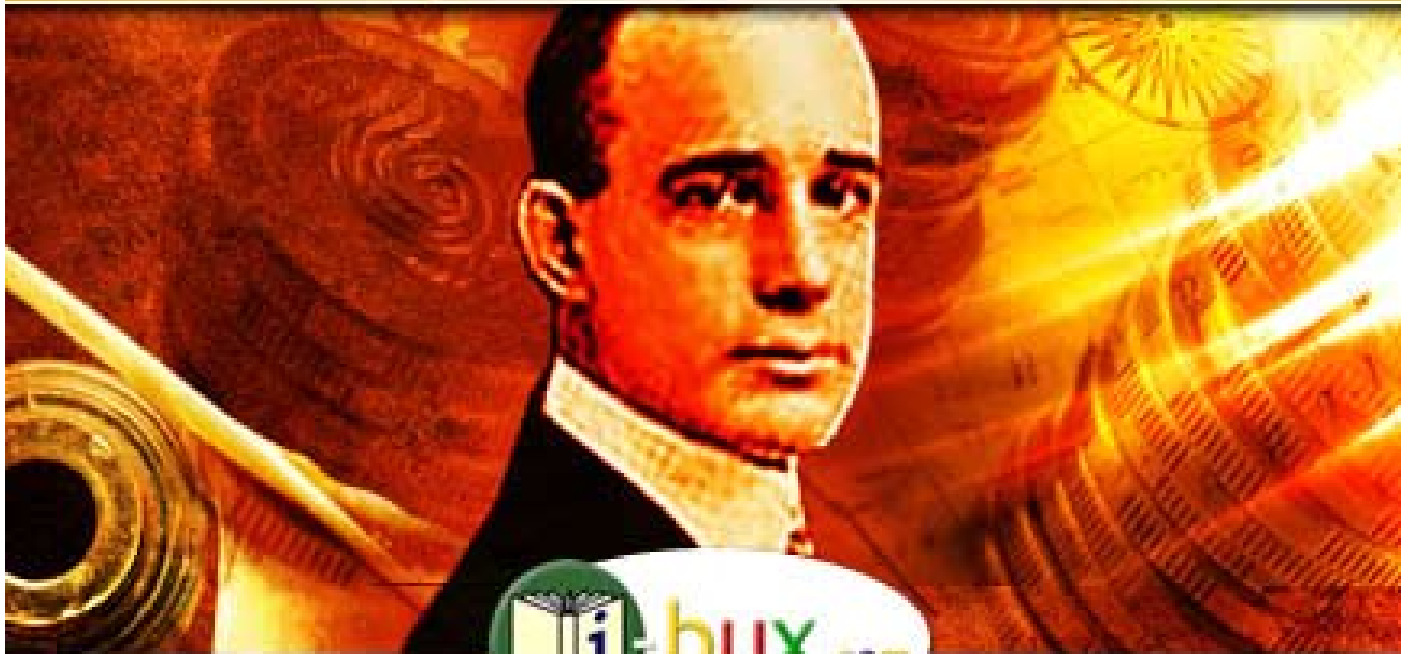


ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

verfasst von
Napoleon Hill



Erfolgsgesetze

in sechzehn Lektionen

Die wahre Philosophie,
auf der persönlicher Erfolg aufbaut.
Ein Erstlingswerk der Weltgeschichte,

verfasst im Jahre 1928

von

Napoleon Hill



herausgegeben von

I-Bux.Com

Wissen, das Ihr Leben gestaltet

Diese E-Book-Reihe ist völlig gratis.

Es ist Ihnen ausdrücklich gestattet,
die Kursteile gesamt oder auszugsweise auf Ihrer Homepage
oder anderweitig anderen Personen anzubieten.

*Teil 10
- Ein sympathisches
Wesen -*

Lektion 1: Das Mastermind

Lektion 2: Ein zentrales Ziel

Lektion 3: Selbstbewusstsein

Lektion 4: Die Gewohnheit des Sparens

Lektion 5: Eigeninitiative und Führungsqualitäten

Lektion 6: Vorstellungsvermögen

Lektion 7: Begeisterung

Lektion 8: Selbstbeherrschung

Lektion 9: Unverlangte Extraleistungen

„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von

Napoleon Hill

Lektion 10

- Ein sympathisches Wesen -



*Wenn Sie es versucht haben
und Niederlagen hinnehmen
mussten -
wenn Sie Pläne geschmiedet
haben und zusehen mussten,
wie sie vor Ihren Augen
zunichte gemacht wurden,
dann denken Sie daran,
dass die größten Persönlich-
keiten in der Geschichte
der Menschheit kühn waren
und dass **Kühnheit und
Unverzagtheit in der Wiege
der Widrigkeiten geboren
werden.***

Was ist eine anziehende Persönlichkeit?

Die Antwort lautet natürlich: **Eine Persönlichkeit, die anzieht.**

Aber warum ist ein Mensch attraktiv, wieso zieht er andere an?

Dies wollen wir hier herausfinden.

Ihre Persönlichkeit ist die Gesamtsumme Ihrer Eigenschaften und Ihres Auftretens, welche Sie von anderen unterscheiden. Die Kleidung, die Sie tragen, Ihre Gesichtszüge, Ihre Tonart, Ihre Gedanken, der Charakter, den Sie aufgrund Ihrer Gedanken entwickelt haben, all das ist Teil Ihrer Persönlichkeit.

Ob Ihre Persönlichkeit anziehend ist oder nicht, ist eine andere Sache.

Mit Abstand der wichtigste Teil Ihrer Persönlichkeit ist der, der durch Ihren **Charakter** zum Ausdruck gebracht wird. Es ist also ein unsichtbarer Bereich. Ihre Kleidung und sonstigen äußere Merkmale stellen jedoch insofern ebenfalls einen wichtigen Teil dar, als sich die Leute aufgrund Ihrer äußeren Erscheinung einen ersten Eindruck verschaffen.

Sogar Ihr Handschlag spielt bei Ihrer Persönlichkeit eine wichtige Rolle und kann auf andere Menschen anziehend oder abstoßend wirken. Diese Kunst lässt sich erlernen.

Ihr Blick ist ebenfalls wichtig, denn es gibt nicht wenige Menschen, die durch Ihre Augen in Ihre Seele blicken und Ihre geheimsten Gedanken lesen können.

Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Vitalität Ihres Körpers - manchmal auch „persönlicher Magnetismus“ genannt.

Wir wollen diese äußeren Faktoren nun so anordnen, dass sie anziehend und nicht abstoßend wirken. Es gibt eine Art und Weise, in der Sie die Gesamtheit Ihrer Persönlichkeit zum Ausdruck bringen, die **immer anziehend** wirkt, selbst dann, wenn Ihre körperliche Erscheinung nicht dem gängigen Schönheitsideal entspricht. Hierzu ...

nehmen Sie ehrlich Anteil an den Interessen Ihrer Mitmenschen!

Ich darf Ihnen dies anhand eines Vorfalls schildern, der einige Jahre zurück liegt. Dieser hat mir eine praktische Verkäuferschulung beschert.

Eines Tages kam eine ältere Dame in mein Vorzimmer, legte ihre Karte vor und bestand darauf, dass sie mich persönlich sehen müsse. Meine Sekretärinnen konnten sie nicht dazu bewegen, den Grund für ihren Besuch zu verraten. Ich dachte mir deshalb, dass sie eine arme Frau sei, die mir ein Buch verkaufen wolle und so erbarmte ich mich ihrer und machte mich auf den Weg zum Besprechungszimmer, um ihr das Buch abzukaufen, egal, worum es sich hierbei handeln sollte.

Achten Sie nun bitte sorgfältig auf jedes Detail, denn auch Sie können jetzt aus dieser Begebenheit eine wertvolle Lektion lernen.

Ich verließ also mein Privatbüro und ging das Treppenhaus hinunter. Dort stand die besagte Dame am Geländer, das zum Besprechungszimmer führte und lächelte mich an.



Ich habe schon viele Leute lächeln sehen, aber so süß wie diese Dame hatte mich noch nie jemand angelächelt. Ihr Lächeln war ansteckend. Ich konnte mich dagegen nicht wehren und lächelte zurück.

Als ich das Geländer erreichte, streckte mir die ältere Dame ihre Hand entgegen. Nun bin ich nicht der Typ Mensch, der bei ersten beruflichen Kennenlernen vor lauter Herzlichkeit zerfließt; ich halte mich lieber etwas zurück, das macht es leichter, abzulehnen, falls der Besucher etwas von mir will, wozu ich nicht bereit bin.

Aber diese ältere Dame sah so unschuldig und harmlos drein, dass ich ebenfalls meine Hand ausstreckte und sie schüttelte! Dabei entdeckte ich, dass sie nicht nur attraktiv lächeln konnte, sondern auch einen magnetischen Handschlag besaß. Sie ergriff meine Hand fest, aber umkrallte sie nicht, und so wie sie dies tat, telegraphierte sie den Gedanken in mein Gehirn, dass sie von Herzen froh war, mich zu sehen.

Im Laufe meiner öffentlichen Auftritte habe ich tausenden von Menschen die Hand geschüttelt, aber dieser eine Handschlag blieb mir unvergessen. Sobald sie meine Hand ergriffen hatte, merkte ich, dass ich „schwach wurde“. Ich wusste, dass sie erhalten würde, weswegen sie gekommen war, egal, was es war.

Dieses einnehmende Lächeln und dieser warme Handschlag hatten mich sozusagen entwaffnet und mich zu einem „willigen Opfer“ gemacht. Damit hatte mir diese Dame die Schutzschale weggezogen, die ich mir manchmal überstülpe, wenn Verkäufer mir etwas andrehen wollen, das ich nicht haben will. Diese Dame hatte also mein Bewusstsein „neutralisiert“ und ich hörte ihr gerne zu.

Dies ist übrigens einer der Stolpersteine, der den meisten Verkäufern zum Verhängnis wird, denn **es ist absolut sinnlos, jemandem etwas verkaufen zu wollen, solange der potenzielle Käufer nicht zuerst zuhört!**

Diese Dame nutzte also ein Lächeln und einen Handschlag als Hilfsmittel, um das Fenster zu meinem Herzen zu öffnen. Der wichtigste Teil kommt jedoch erst noch:

Langsam und bedächtig, als hätte sie alle Zeit der Welt (was sicherlich der Fall war, soweit es mich betraf) holte diese ältere Dame zum ersten Schlag aus, der sie zum Sieg führen sollte. Sie sagte:

„Ich bin nur gekommen, um Ihnen zu sagen“ (und dann machte sie eine mir sehr lang erscheinende Pause) *„dass ich der Überzeugung bin, dass Sie die wundbarste Arbeit machen, die ein Mann heutzutage erledigen kann!“*

Jedes einzelne Wort war von einem festen Händedruck begleitet, während sie mir geradewegs in die Augen blickte!

Nachdem ich mich wieder gefangen hatte (denn, wie mir meine Assistentinnen nachträglich versicherten, musste ich etwas geistesabwesend gewirkt haben), streckte ich meine Hand zu dem Geheimschloss aus, um das Türchen zu öffnen, das zum Treppenaufgang führte.

„Treten Sie näher, gnä' Frau! Folgen Sie mir in mein Privatbüro!“



Und mit einer galanten und einladenden Handbewegung, die jedem edlen Ritter einer früheren Zeit zur Ehre gereicht hätte, winkte ich sie herein. Als sie mein Privatbüro betrat, verweis ich sie zu einem bequemen Sessel, während ich auf einem harten Stuhl Platz nahm, den ich unter normalen Umständen verwendet hätte, um einen ungebetenen Eindringling davon abzuhalten, mir zuviel Zeit zu stehlen.

Eine Dreiviertelstunde lang hörte ich einer der brilliantesten und charmantesten Ausführungen zu, die ich je gehört habe, wobei meine Besucherin das Wort führte. Ab dem Zeitpunkt, ab dem sie die Initiative ergriffen hatte bis zum Ende dieses fünfundvierzigminütigen Vortrags verspürte ich nicht die geringste Neigung, sie zu unterbrechen.

Ich war ein williger Zuhörer!

Nun kommt der Teil, der mir eigentlich peinlich sein müsste, wenn Sie und ich nicht durch die Seiten dieses Buches getrennt würden, denn jetzt muss ich den Mut aufbringen, Ihnen die Fakten vorzulegen, welche dieser Begegnung ihre wahre Bedeutung verliehen.

Wie ich bereits sagte, zog mich meine Besucherin durch ihre glänzende und vorzügliche Unterhaltung eine Dreiviertelstunde lang in ihren Bann. Worüber hat sie die ganze Zeit gesprochen?

Nein, Sie versuchte nicht, mir ein Buch zu verkaufen, sie sprach überhaupt nicht über sich: Was sie mir verkaufte war ...

ich selbst!

Kaum hatte sie in meinem gepolsterten Sessel Platz genommen, als sie auch schon ein Paket aufrollte, das ich versehentlich zunächst für ein Buch hielt, das sie mir anpreisen wollte. In der Tat befand sich in diesem Paket ein Schriftstück - mehrere sogar! Denn was sie mir mitgebracht hatte, war die Jahresausgabe einer Zeitschriftenreihe, deren Herausgeber ich war (Hills Goldene Regel). Sie blätterte diese Seiten durch und las mir verschiedene Stellen vor, die sie angestrichen hatte. Dabei hörte sie nicht auf, mir zu versichern, dass sie immer an die Philosophie geglaubt habe, die in diesen Zeilen zum Ausdruck gebracht wurde.

Dann, nachdem sie mich gleichsam in Hypnose versetzt hatte und ich durch und durch aufnahmebereit war, lenkte meine Besucherin das Gespräch taktvoll auf ein Thema, das sie - so vermute ich - von Anfang an im Hinterkopf hatte, hätte sie jedoch (und dies ist ein weiterer Punkt, an dem die meisten Verkäufer einen unverzeihlichen Fehler begehen) die Reihenfolge verändert, so hätte sie niemals in meinem Polstersessel Platz genommen!

In den letzten drei Minuten ihres Gesprächs kam sie geschickt auf einige Wertpapiere zu sprechen, die sie anzubieten hatte. Sie bat mich nicht darum, diese Papiere zu kaufen, aber die Art und Weise, in der sie die Vorzüge dieser Effekten beschrieb (sowie die beeindruckende Art, in der sie meine eigenen Vorzüge betont hatte) lösten in mir den psychologischen Wunsch aus, diese Papiere zu erstehen. Zwar habe ich dann letztendlich nicht selbst Wertpapiere von ihr erstanden, ich rief jedoch in ihrem Beisein einen Mann an, dem ich die Dame empfahl und dem sie später fünf Mal mehr verkaufte, als sie vorhatte, mir zu verkaufen.



ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

verfasst von Napoleon Hill

Seite 361

Würde diese - oder eine andere Person - Frau oder ein anderer Mann, die über ebenso viel Taktgefühl und Persönlichkeit verfügt wie sie, mich heute aufsuchen, so würde ich mich wieder mit dieser Person hinsetzen und eine Dreiviertelstunde lang aufmerksam zuhören.

Wir sind alle menschlich. Das beinhaltet auch, dass wir alle mehr oder weniger eitel sind.

In diesem Bereich unterscheidet uns nicht sehr viel. Wenn jemand das Taktgefühl aufbringt, um über uns und über Dinge, die uns am Herzen liegen, zu reden, hören wir mit großem Interesse zu. In der Folge sind wir auch bereit, dem Sprecher oder der Sprecherin zuzuhören, wenn das Gespräch auf ihr Anliegen umschwenkt und am Schluss setzen wir nicht nur unsere Unterschrift an die Stelle, wo er oder sie ein Kreuzchen zeichnet, sondern sagen uns: *„Was für ein sympathischer Mensch das ist!“*

.....

In Chicago leitete ich einmal eine Verkäuferschule für eine Versicherungsgesellschaft, die über 1500 Vertreter beschäftigt hatte. Damit diese große Organisation immer genügend Personal hatte, mussten jede Woche sechshundert neue Vertreter geschult werden. Unter den tausenden, die diese Schule absolvierten, gab es nur einen einzigen Mann, der die Bedeutung des hier beschriebenen Prinzips auf Anhieb verstanden hatte.

Dieser Mann hatte noch nie zuvor versucht, Versicherungen zu verkaufen und gab freimütig zu, dass er weder Verkäufer noch Vertreter sei. Sehen wir uns an, ob er mit dieser Selbsteinschätzung richtig lag.

Nachdem er seine Ausbildung abgeschlossen hatte, wollte ihm einer der „Starverkäufer“ einen Streich spielen, da er ihn für einen leichtgläubigen Menschen hielt, der alles für bare Münze nehmen würde, was man ihm erzählte. Der „Star“ gab ihm also einen „Insidertipp“ und erklärte ihm, wo man besonders leicht eine Versicherung absetzen könne. Der „Star“ sagte, er würde den Abschluss normalerweise selbst tätigen, aber da es sich bei der betreffenden Person um einen Künstler handeln würde und der Abschluss nur eine Formsache sei, wolle er damit nicht seine Zeit verschwenden.

Der Neuling war für diesen „Tipp“ dankbar und machte sich auf den Weg. Kaum hatte der Neuling das Büro verlassen, versammelte der „Star“ die übrigen „Stars“ und weihte sie in seinen Streich ein. In Wirklichkeit sei dieser Künstler ein sehr wohlhabender Mann und der „Star“ habe selbst bereits seit Monaten vergebens versucht, ihn zu einer Police zu überreden. Als bekannt war, um wen es sich handelte, räumten auch die anderen „Stars“ ein, dass sie bei diesem Mann auf Granit gebissen hätten.

Der frischgebackene Vertreter war nun seit eineinhalb Stunden weg. Als er zurück kehrte, erwarteten ihn die „Starvertreter“ bereits grinsend. Der Neue lächelte ebenfalls. Die „Stars“ blickten sich fragend an, denn sie konnten sich die gute Laune des Grünschnabels nicht erklären.

„Nun, wie ist es gelaufen?“ wollte der Streichspieler wissen.

„Sehr gut!“ antwortete der Uneingeweihte, *„in der Tat ist der Künstler genau so wie du ihn mir beschrieben hast. Ein wahrer Gentleman und ein sehr interessanter Mann“.*



Dann griff er in die Tasche und zog einen Scheck über 2000 Dollar hervor.

Die „Stars“ wollten wissen, wie er das geschafft habe.

„Oh, das war eigentlich kinderleicht. Ich bin einfach hineingegangen und dann hat er von sich aus mit Versicherungen angefangen. Er sagte, er wollte eine abschließen. Das hat er dann auch getan“.

Als mir dieser Vorfall zu Ohren kam, ließ ich diesen neuen Vertreter zu mir rufen und bat ihn, mir haargenau zu beschreiben, wie es zu diesem Abschluss gekommen sei. Er schilderte mir folgendes:

Als er in das Studio des Künstlers gekommen war, fand er ihn bei der Arbeit an einem Gemälde vor. Er war so in seine Arbeit vertieft, dass er nicht bemerkte, dass der Vertreter eingetreten war. Der Vertreter stellte sich so hin, dass er das Gemälde sehen konnte. Dort blieb er wortlos stehen.

Dann bemerkte ihn der Maler. Der Vertreter entschuldigte sich für sein Eindringen und sprach -

über das Gemälde, das der Künstler malte!

Er hatte gerade genug Ahnung von Kunst, um mit einigermaßen Sachverstand etwas Intelligentes zu sagen. Und er war ernsthaft interessiert an dem Thema.

Das Gemälde gefiel ihm und dies sagte er dem Künstler, was diesen nicht gerade verärgerte!

Beinahe eine Stunde lang unterhielten sie sich nur über Kunst, vor allem über das Gemälde, das auf der Staffelei stand.

Dann erkundigte sich der Künstler nach dem Namen seines Besuchers und nach seinem Anliegen. Und der Verkäufer (denn ein Meisterverkäufer war dieser Mann in der Tat) erwiderte: *„Ach, mein Beruf ist nicht so wichtig. Sie und Ihre Kunst sind viel interessanter!“*

Muss erwähnt werden, dass dies die Stimmung des Künstlers noch mehr verbesserte?

Diese Worte waren Honig für die Ohren des Malers. Und so beharrte er darauf, von seinem höflichen Gast zu erfahren, welchem Beruf dieser nachginge.

Offenbar widerstrebend stellte sich der Meisterverkäufer vor und sagte, in welcher Branche er beschäftigt war. Er erklärte kurz, welche Art von Policen er vertrieb und der Künstler hörte aufmerksam zu.

„Nun gut, ich war offenbar im Irrtum. Kollegen von Ihnen haben bereits versucht, mir Ihre Leistungen zu verkaufen, aber sie sprachen nur übers Geschäft. Ich muss gestehen, dass sie mir ziemlich auf die Nerven gingen, weshalb ich jeden einzelnen bitten musste, mir nicht noch mehr Zeit zu stehlen. Einer war besonders aufdringlich, ein gewisser Perkins

(das war der „Starverkäufer“).

Aber Sie machen mir einen wesentlich sympathischeren Eindruck und stellen die Sache ganz anders dar.

Deshalb will ich Ihnen den Abschluss gerne zukommen lassen“.



Darum ging es: „*Sie stellen die Sache ganz anders dar!*“

Auf welche Weise stellte dieser neue Vertreter die Sache anders dar? Hat er diesem Künstler wirklich eine Versicherung verkauft? Oder hat er ihm nicht vielmehr sein eigenes Gemälde verkauft?

Die Versicherung war nur eine Nebensache.

Lesen Sie über diesen Punkt nicht leichtfertig hinweg! Der Meisterverkäufer hatte sich an die Geschichte mit der älteren Dame erinnert, die mich eine Dreiviertelstunde lang mit etwas unterhalten hatte, was mir am Herzen lag, und diese Geschichte hatte einen derart nachdrücklichen Eindruck auf ihn hinterlassen, dass er seinen potenziellen Kunden studierte, um **herauszufinden, was diesen am meisten interessierte**. Darüber hat er dann gesprochen!

Dieser „Grünschnabel“ verdiente in seinem ersten Berufsmonat \$ 7.900 an Provisionen und übertraf damit den bisherigen Spitzenverdiener um das Doppelte. Das Tragische daran ist, dass sich nicht ein einziger der übrigen 1500 Vertreter die Mühe machte, herauszufinden, wie und warum der Neuling zum neuen Star aufstieg.

Ein Carnegie, ein Rockefeller, ein James J. Hill oder ein Marshall Field häuft ein Vermögen an, weil er sich denselben Prinzipien bedient, die jedem anderen von uns ebenfalls zur Verfügung stehen. Aber wir missgönnen ihnen lieber ihren Reichtum, als dass wir uns die Mühe machten und die Zeit nähmen, die Erfolgsphilosophie dieser Männer zu studieren.

Wir sehen den Erfolgreichen und fragen uns, wie er das geschafft hat, aber wir analysieren seine Methoden nicht und vergessen den Preis, den er in Form einer sorgfältigen und gut organisierten Planung zu zahlen hatte, bevor er die Früchte seiner Arbeit ernten konnte.

In diesem Erfolgskursus finden Sie kein einziges neues Prinzip. Jedes einzelne Prinzip ist so alt wie die Zivilisation selbst, aber Sie werden nur wenige Menschen finden, die diese Prinzipien verstehen und anwenden.

Der Vertreter, der dem Künstler diese Versicherungsleistungen verkaufte, war nicht nur ein Meister seines Fachs, er verfügte auch über eine **anziehende Persönlichkeit**. Nein, er war kein Schönling und vielleicht veranlasste dies den „Star“, ihm einen Streich spielen zu wollen, aber jeder durchschnittlich aussehende Mensch kann in den Augen derer, deren Leistungen gelobt und anerkannt werden, eine sehr attraktive Persönlichkeit werden!

Natürlich kann dieses Prinzip missverstanden werden. Der oberflächliche Leser könnte zu dem Schluss gelangen, dass billiger Schmeichelei das Wort geredet wird. Doch darum geht es nicht! Es geht um ein **ernsthafte Interesse!** Ich hoffe, dass Sie die wahre Psychologie, die hinter diesem Prinzip steht, verstehen und dass Sie sich fest vornehmen, andere Menschen gründlich genug zu studieren, um etwas herauszufinden, das Sie **ehrlich bewundern** können!

Nur auf diese Weise können Sie eine unwiderstehlich anziehende Persönlichkeit entwickeln.

Plumpe Schmeichelei bewirkt das genaue Gegenteil und führt zu einer unattraktiven Wesensart. Sie wirkt abstoßend. Sie ist seicht und leicht durchschaubar.



Sie haben wahrscheinlich schon bemerkt, dass sich diese Lektion ausführlich damit beschäftigt, wie **überaus wichtig** es ist, **sich für andere Menschen und ihre Arbeit zu interessieren!**

Sie werden auch bemerken, dass die Prinzipien, auf denen die vorliegende Lektion beruht, eng mit denen aus Lektion sechs über das **Vorstellungsvermögen** zusammen hängen.

Des Weiteren hängt diese Lektion mit Lektion dreizehn zusammen, welche das Thema der **Zusammenarbeit** zum Inhalt hat.

Sehen wir uns nun einige praktische Beispiele an, wie die Gesetze über

das **Vorstellungsvermögen**,
die **Zusammenarbeit** und
ein **sympathisches Wesen**

anhand brauchbarer Ideen ineinandergreifen und genutzt werden können.

Jeder denkende Mensch weiß, dass am Anfang aller erfolgreichen Unternehmungen „Ideen“ stehen. Eine sehr häufig gestellte Frage lautet jedoch: *„Wie kann ich Ideen finden, um besser zu verdienen?“*

Wir werden diese Frage teilweise beantworten, indem wir einige neuartige Ideen vorstellen, die beinahe von jedermann an jedem beliebigen Ort umgesetzt werden können.



Hier stellt Napoleon Hill eine Reihe von Geschäftsmodellen vor, zum Beispiel die Herstellung und den Vertrieb von Spielzeugen (da nach dem Weltkrieg in vielen Ländern keine Nachfrage mehr nach Spielzeugen aus der bisherigen Spielzeughochburg Deutschland bestand) oder eine Art Druckereivermittlung auf Provisionsbasis.

Diese Beispiele sind überholt, wir lassen sie deshalb weg.

... es gibt viele Menschen, die mehr Geld verdienen wollen, aber neunundneunzig von hundert denken nur daran, wie sie zu mehr Geld kommen könnten, ohne einen Gedanken daran zu verschwenden, welche Gegenleistung sie dafür zu erbringen haben.

Ein sympathisches Wesen nutzt sowohl die Vorstellungskraft als auch die Zusammenarbeit. Sehen Sie sich einen Menschen an, der ein sympathisches und anziehendes Wesen hat; Sie werden dann sehen, dass bei dieser Person auch Vorstellungskraft und Zusammenarbeit gegeben sind.

Dies bringt uns zu einer der wichtigsten Lektionen über die Persönlichkeit. Diese Lektion betrifft nicht nur die Persönlichkeit, sondern auch die Verkaufstüchtigkeit und Überzeugungskraft, da eine anziehende Persönlichkeit und die Kunst des Verkaufens Hand in Hand gehen - sie sind unzertrennlich!

Ich nehme Bezug auf ein Meisterwerk Shakespeares: die Trauerrede des Mark Anton beim Begräbnis Cäsars. Vielleicht haben Sie sie gelesen, ich gebe sie hier aber mit Interpretationen in Klammern nochmals wieder, damit Sie diese Grabrede in einem neuen Lichte sehen.

Die Vorgeschichte:

Cäsar ist tot und Brutus, der Anstifter zum Meuchelmord, schickt sich an, dem römischen Volk zu erklären, wieso er Cäsar aus dem Weg geräumt hat.

Stellen Sie sich diese Szene bildhaft vor: Eine erregte Menschenmenge, die Cäsar nicht wohlgesonnen gegenüberstand und in deren Augen Brutus eine edle Tat begangen hatte, indem er Cäsar ermorden ließ.

Brutus steigt auf die Bühne und richtet ein paar Worte an die Menge. Er denkt, dass er damit eine ausreichende Begründung abgegeben hat und nimmt wieder Platz. Sein ganzes Gehabe ist das eines Mannes, der davon ausgeht, dass ihm jedes Wort anstandslos abgenommen wird. Er strotzt voll Hochmut.

Dann betritt Mark Anton die Bühne. Er weiß, dass ihm das Volk feindlich gegenüber steht, weil er ein Freund Cäsars war.

Langsam und bedächtig beginnt er zu sprechen:

Anton: *„Um Brutus' willen bin ich euch verpflichtet.“*

Vierter Bürger: *„Was sagt er da von Brutus?“*

Dritter Bürger:

„Er sagt, um Brutus' willen find er sich uns insgesamt verpflichtet.“

Vierter Bürger: *„Er täte wohl, dem Brutus hier nichts Übles nachzureden.“*

Erster Bürger: *„Der Cäsar war ein Tyrann.“*

Dritter Bürger:

„Ja, das ist sicher. Es ist ein Glück für uns, dass Rom ihn los ist!“

Zweiter Bürger: *„Still! Hört doch, was Antonius zu sagen hat!“* (Antons einleitender Satz zielte darauf ab, seine Zuhörer zu „neutralisieren“).



Anton: „Ihr edlen Römer -“

[Etwa so „edel“ wie ein paar Untergrundbosse bei der Besprechung des nächsten Raubzuges]

Alle: „Still da! Hört ihn doch an!“

Anton: „Mitbürger! Freunde! Römer! hört mich an: Begraben will ich Cäsar, nicht ihn preisen“

[Er verbündet sich mit dem Geisteszustand seiner Zuhörer]

„Was Menschen Übles tun, das überlebt sie,
das Gute wird mit ihnen oft begraben.
So sei es auch mit Cäsar!
Der edle Brutus hat euch gesagt, dass er voll Herrschsucht war,
und war er das, so war's ein schweres Verbrechen
und schwer hat Cäsar auch dafür gebüßt.
Hier, mit des Brutus Willen und der anderen,
- denn Brutus ist ein ehrenwerter Mann. Das sind sie alle, ehrenwert -
komm ich, um bei Cäsars Leichenzug zu reden.
Er war mein Freund, war mir gerecht und treu,
doch Brutus sagt, dass er voll Herrschsucht war.
Und Brutus ist ein ehrenwerter Mann.
Er brachte viele Gefangene heim nach Rom,
wofür das Lösegeld den Schatz gefüllt.
Sah das wohl der Herrschsucht Cäsars gleich?
Wenn Arme zu ihm schrien, so weinte Cäsar.
Die Herrschsucht sollt aus härterem Stoff bestehen.
Doch Brutus sagt, dass er voll Herrschsucht war.
Und Brutus ist ein ehrenwerter Mann.
Ihr alle saht, wie ich ihm am Lupercusfest dreimal die Königskrone bot,
die er dreimal verweigerte.
War das Herrschsucht?
Doch Brutus sagt, dass er voll Herrschsucht war.
Und er ist gewiss ein ehrenwerter Mann.
Ich will, was Brutus sprach, nicht widerlegen.
Ich spreche hier nur von dem, was ich weiß.
Ihr liebtet all ihn einst nicht ohne Grund.
Was für ein Grund verwehrt es euch, zu trauern?
Oh Urteil, du entflohist zum blöden Vieh.
Der Mensch ward unvernünftig!
Habt Geduld!
Mein Herz ist mit dem Sarge hier beim Cäsar.
Und ich muss schweigen, bis es mir zurückkommt“.

[An dieser Stelle machte Anton eine Pause, damit die Bürger seine einleitenden Worte untereinander bereden konnten. So konnte er beobachten, welche Wirkung seine Worte auf die Römer hinterlassen hatten - genauso wie ein guter Verkäufer seinen potenziellen Kunden zum Sprechen ermutigt, damit er erfährt, was in seinem Gegenüber vor sich geht].

Erster Bürger: „Mich dünkt, in seinen Reden ist viel Grund.“

Zweiter Bürger: „Wenn man die Sache recht erwägt, ist Cäsar großes Unrecht widerfahren.“

Dritter Bürger: „Meint ihr, Bürger? Ich fürchte, ein Schlimmerer kommt an seine Stelle.“

Vierter Bürger: „Wenn dem so ist, so wird es manchem teuer zu stehen kommen“.



verfasst von Napoleon Hill

Zweiter Bürger: „Ach, der arme Mann! Die Augen sind ihm feuerrot vom Weinen“.

Dritter Bürger: „Anton ist der bravste Mann in Rom.“

Vierter Bürger: „Gebt acht! Er fängt von neuem an zu reden.“

Anton: *Noch gestern hätte die Welt sich umsonst dem Worte Cäsars widersetzt, nun liegt er da.*

Und der Geringste neigt sich nicht vor ihm.

Oh Bürger! strebt ich, Herz und Mut in euch zur Wut und zur Empörung zu entflammen, so tät ich Cassius und Brutus Unrecht, die ihr als ehrenwerte Männer kennt.

Ich will nicht ihnen Unrecht tun, ich will lieber dem Toten Unrecht tun, mir selbst und auch euch, als ehrenwerten Männern, wie ihr seid!“

[Man beachte, häufig Anton von „ehrenwerten“ Männern spricht. Geschickt bringt er auch die Suggestion ins Spiel, dass Brutus und Cassius vielleicht doch nicht so ehrenwert sind, wie die Bürger das annehmen. Zum ersten Mal verwendet er jetzt solche Worte wie „Wut“ und „Empörung“ und wartete dann erst ab, um die Reaktion der Bürger zu sehen. Achten Sie darauf, wie sorgfältig er sich vorantastet und einen geistigen Rahmen für seine Zuhörer schafft].

Anton: *„Ich will nicht ihnen Unrecht tun, ich will lieber dem Toten Unrecht tun, mir selbst und auch euch, als ehrenwerten Männern, wie ihr seid.“*

[Er steuert auf einen Hass gegenüber Brutus und Cassius zu; dabei appelliert er an ihre Neugier und beginnt, den Weg zum Höhepunkt vorzubahnen. Er weiß, dass dieser Höhepunkt das Volk dazu bringen wird, auf seine Seite zu wechseln].

Anton: *„Doch seht dieses Pergament mit Cäsars Siegel.*

Ich fand es bei ihm, es ist sein letzter Wille.

Vernähme nun das Volk dieses Testament, das ich - verzeiht mir - nicht zu lesen denke, sie gingen hin und küssten Cäsars Wunden.

Sie tauchten Tücher in sein heiliges Blut.

Ja, sie bäten um ein Haar zum Angedenken.

Und sterbend nannten sie's im Testament

und hinterließen es ihres Leibes Erben

zum köstlichen Vermächtnis.“

[Die menschliche Natur will immer das, was schwer zu kriegen ist oder was ihr vorenthalten wird. Beachten Sie, wie geschickt Anton das Interesse des Volkes erweckt hat. Es will jetzt, dass er das Testament vorliest. Anton bereitet die Bürger darauf vor, dass sie ihm aufmerksam zuhören. Das ist der zweite Schritt in der „Neutralisierung“ der Bewusstseins der Zuhörerschaft].

Alle: *„Wir wollen's hören. Lest das Testament! Lest, Mark Anton!“*

Anton: *„Seid ruhig, liebe Freunde! Ich darf's nicht lesen.*

Ihr müsst nicht wissen, wie euch Cäsar liebte.

Ihr seid nicht Holz, nicht Stein, ihr seid ja Menschen.

Darum, wenn ihr von Cäsars Testament erführt, setzte es euch in Flammen.

Es macht' euch rasend.

Ihr dürft nicht wissen, dass ihr ihn beerbt.

Denn wüsstet ihr's, was würde daraus entstehen?“



Bürger: *„Lest das Testament! Wir wollen's hören, Mark Anton!
Ihr müsst es lesen, Cäsars Testament“.*

Anton: *„Wollt ihr euch wohl gedulden?
Wollt ihr warten?
Ich übereilte mich, indem ich's euch sagte.
Ich fürchte, ich trete den ehrenwerten Männern zu nah,
die Cäsar erdolchten
Ich fürchte es.“*

Vierter Bürger: *„Das Testament! Das Testament!“*

[„erdolchen“ weckt Assoziationen von Meuchelmord. Man beachte, wie geschickt Anton diese Suggestion in seine Rede einfließen lässt und wie rasch sie von den Bürgern aufgenommen wird. Die Bürger wissen natürlich nicht, dass Anton ihre Bewusstseine auf die Aufnahme dieser Suggestion vorbereitet hat].

Vierter Bürger: *„Sie waren Verräter, ehrenwerte Männer!“*

Alle Bürger: *„Das Testament! Das Testament“*

Zweiter Bürger: *„Sie waren Bösewichter, Mörder! Das Testament!
Lest das Testament!“*

[Damit sprachen sie Anton aus dem Munde. Dies hätte er gleich zu Anfang sagen können, doch er wusste, dass es eine größere Wirkung haben würde, wenn er diesen Gedanken in die Bewusstseine der Bürger einpflanzte und sie selbst es aussprachen].

Anton: *„So zwingt ihr mich, das Testament zu lesen?
Schließt einen Kreis um Cäsars Leiche, denn ich zeige euch den,
der euch zu Erben machte.
Erlaubt ihr mir's?
Soll ich hinuntersteigen?“*

[An dieser Stelle hätte sich Brutus nach dem Notausgang umsehen sollen].

Alle Bürger: *„Ja, komm nur!“*

Zweiter Bürger: *„Steig herab!“*

Dritter Bürger: *„Das ist euch gern erlaubt“.*

Anton: *„Nein, drängt nicht so heran. Steht weiter weg“.*

[Er wusste, dass dieser Hinweis den Wunsch auslösen würde, näher heranzukommen].

Alle Bürger: *„Zurück! Platz da! Zurück!“*

Anton: *„Sofern ihr Tränen habt, so bereitet euch vor, sie jetzt zu vergießen.
Diesen Mantel, ihr kennt ihn alle.
Ich erinnere mich noch an das erste Mal, als ihn Cäsar trug in seinem Zelt,
an einem Sommerabend.
Es war der Tag, als er die Nevier überwand.
Hier schaut! Hier fuhr des Cassius Dolch hinein.
Seht, welchen Riss der tückische Casca machte!*



Hier stieß der vielgeliebte Brutus durch.
Und als er den verfluchten Stahl hinwegriß,
schaut her, wie ihm das Blut des Cäsar folgte,
als er vor der Türe stürzte, um zu erfahren,
ob wirklich Brutus so unfreundlich klopfte.
Denn Brutus, wie ihr wisst, war Cäsars Engel.
Ihr Götter, urteilt, wie ihn Cäsar liebte!
Kein Stich von allen schmerzte so wie der.
Denn als der edle Cäsar Brutus sah, warf Undank,
stärker als Verräterwaffen, ihn ganz nieder.
Da brach sein großes Herz
und in dem Mantel sein Gesicht verhüllend,
grad am Gestell der Säule des Pompejus,
von der das Blut rann, fiel der große Cäsar.
Oh meine Bürger, welche ein Fall war das!
Da fieleet ihr und ich, wir alle fielen
und über uns frohlockte die blutige Tücke.
Oh ja, nun weinet ihr, und ich merk, ihr fühlt den Drang des Mitleids,
dies sind milde Tropfen.
Wie?
Weint ihr, gute Herzen, seht ihr gleich nur unseres Cäsars Kleid verletzt?
Schaut her!
Hier ist er selbst, geschändet von Verrätern“.

[Anton gebraucht das Wort „Verräter“ nun ganz offen, weil er weiß, dass es sich im Einklang mit dem Denken der Römer befindet].

Erster Bürger: „Welch klägliches Schauspiel!“

Zweiter Bürger: „Oh edler Cäsar!“

Dritter Bürger: „Oh jammervoller Tag!“

Vierter Bürger: „Oh Schurken und Verräter!“

Erster Bürger: „Welch blutiger Anblick!“

Zweiter Bürger: „Wir wollen Rache! Rache! Auf und sucht!
Sengt! Brennt! Schlagt! Mordet! Lasst nicht einen leben!“

[Wenn Brutus ein kluger Mann und kein Prahlhans gewesen wäre, befände er sich jetzt bereits in weiter Ferne].

Anton: „Hört mich, meine Bürger. Hört mich an!“

[Anton bereit das Terrain für den nächsten Schritt vor. Er drängt das Volk nicht zur Tat].

Anton: „Seid ruhig, meine Bürger!“

Erster Bürger: „Wir wollen ihn hören, wir wollen ihm folgen, wir wollen für ihn sterben“.

[Aus diesen Rufen weiß Anton, dass er das Volk jetzt hinter sich hat. Jetzt nutzt er diesen psychologischen Augenblick - der Augenblick, auf den jeder gute Verkäufer wartet].



Anton: „Ihr guten lieben Freunde.
Ich darf euch nicht hinreißen zu des Aufruhrs wildem Sturm.
Die diese Tat getan, sind ehrenwert.
Was für Beschwerden sie persönlich führen,
warum sie's taten, ach, ich weiß es nicht.
Doch sind sie weise und ehrenwert
und werden euch sicherlich mit Gründen Antwort und Rede stehen.
Nicht euer Herz zu stehlen, komm ich, Freunde, ich bin kein Redner
wie Brutus einer ist.
Nur - wie ihr alle wisst - ein schlichter Mann, dem Freund ergeben,
und das wussten die gar wohl, die mir gestattet, hier zu reden.
Ich habe weder Witz noch Worte und Würde,
noch beherrsche ich die Kunst des Vortrags noch habe ich die Macht der Rede,
der Menschen Blut zu reizen.
Nein, ich spreche nur geradeheraus und sage euch, was ihr wisst.
Ich zeige euch des geliebten Cäsars Wunden,
die armen stummen Munde,
die an meiner Stelle reden.
Aber wäre ich Brutus und wäre Brutus Mark Anton,
dann gäbe es einen, der euere Geister schürt und jeder Wunde des
Cäsars eine Zunge lieh', die selbst die Steine Roms zum Aufstand würde
empören.“

Alle: „Empörung!“

Erster Bürger: „Steckt des Brutus Haus in Brand!“

Dritter Bürger: „Hinweg denn! Kommt, sucht die Verschwörer auf.“

Anton: „Hört mich weiter an, meine Bürger. Hört mich an!“

Bürger: „Still da! Hört Mark Anton, den edlen Mark Anton!“

Anton: „Nun Freunde, wisst ihr selbst, was ihr tut?
Wodurch verdiente Cäsar eure Liebe?
Ach nein! Ihr wisst es nicht.
Hört es denn!
Vergessen habt ihr das Testament, wovon ich sprach.“

[Anton ist nun dabei, seine Trumpfkarte auszuspielen. Er bereitet sich auf den Höhepunkt vor. Geschickt hat er Schritt um Schritt seine Suggestionen eingebracht und seine wichtigste Aussage bis zum Schluss aufgehoben. Diese Aussage ist der Auslöser zur Tat.

Im Bereich der Verkaufskunst und der Reden versuchen viele, zu rasch zum Höhepunkt ihrer Darlegungen zu kommen. Der potenzielle Käufer bzw. das Publikum wird im Eilverfahren zu diesem Punkt gebracht, wodurch der Reiz verloren geht].

Alle Bürger: „Wohl wahr! Das Testament. Bleibt hier, hört das Testament!“

Anton: „Hier ist das Testament mit Cäsars Siegel. Darin vermacht er jedem Bürger Roms, auf jeden Kopf von euch, fünfundsiebzig Drachmen.“

Zweiter Bürger: „Oh edler Cäsar! - Kommt, rächt seinen Tod!“

Dritter Bürger: „Oh königlicher Cäsar!“

Anton: „Hört mich geduldig an!“



Alle Bürger: „Still da!“

Anton: „Auch lässt er euch und eueren Erben auf ewige Zeit seine Lustgehege, verschlossenen Lauben und neugepflanzten Gärten diesseits des Tiber, damit ihr euch ergehen und euch gemeinsam ergötzen könnt.

Das war ein Cäsar!

Wann kommt seinesgleichen wieder?

Erster Bürger: „Nie und nimmer! Kommt! Hinweg. Hinweg!

Verbrennt den Leichnam auf dem heiligen Platze und mit den Bränden zündet den Verrätern die Häuser an. Nehmt die Leiche auf!“

Zweiter Bürger: „Geht! Holt Feuer!“

Dritter Bürger: „Reisst die Bänke ein!“

Vierter Bürger: „Reisst Sitze und Fensterläden ein. Reißt alles ein!“

Das war das Ende des Brutus!

Er verlor seinen Fall, weil ihm die Persönlichkeit und die Urteilskraft fehlten, um den Römern die Sache so darzustellen, wie es Mark Anton tat - aus der Sicht der Römer! Sein ganzes Gehabe deutete darauf hin, dass er sich überschätzte, dass er auf seine Tat stolz war.

Wir alle kennen Leute, die etwas von einem Brutus an sich haben, aber wenn wir genau hinsehen, merken wir auch, dass diese Leute wenig erreichen.

Nehmen wir an, Mark Anton hätte die Rednerbühne betreten und etwa wie folgt gesprochen:

„Nun hört mir mal zu, ihr Römer, ich erzähle euch mal etwas über diesen Brutus. Das ist ein hinterhältiger Mörder und“

viel weiter wäre er nicht gekommen. Die Bürger hätten ihn jetzt bereits von der Bühne gezerzt.

Praktischer Psychologe und Überzeugungskünstler, wie er war, präsentierte Mark Anton seinen Fall so, als kämen die Ideen nicht von ihm, sondern von den Römern selbst.

Nehmen Sie sich nochmals die Lektion über Eigeninitiative und Führungsqualitäten vor. Lesen Sie sie nochmals durch! Und denken Sie dabei an die Grabrede des Mark Anton. Achten Sie darauf, wie er sich auf die andere Seite einstimmt. Dieser Punkt wird auch in Lektion sieben - Begeisterung - zum Ausdruck gebracht.

Shakespeare war ein Meisterpsychologe und begnadeter Dichter. Alle seine Werke beruhen auf der Kenntnis des menschlichen Bewusstseins. In dieser Rede legte er Mark Anton eine Haltung in den Mund, die auf das „ihr“ ausgerichtet war. Dabei ging er so sorgfältig vor, dass die Römer letztendlich zu dem Schluss kamen, dass sie selbst auf die Idee gekommen seien.



Allerdings muss ich Sie darauf hinweisen, dass der Appell Mark Antons an die Eigeninteressen des römischen Volkes auch eine Abgefemtheit und Durchtriebenheit besaß, die sich auch mit der Schläue unseriöser Zeitgenossen vergleichen lässt, die mit Hilfe dieses Appells die Habgier ihrer Opfer schüren.

Während Mark Anton zu Beginn seiner Trauerrede noch ein hohes Maß an Selbstbeherrschung aufbrachte, indem er Brutus gegenüber eine vorgetauschte Haltung einnahm, ist ebenfalls klar, dass sein gesamter Aufruf darauf beruhte, dass er wusste, wie er die Römer durch Schmeicheleien auf seine Seite ziehen konnte.

Die beiden in Lektion sieben enthaltenen Briefe zeigen den Wert des „Sie“ (bzw. „ihr“) gegenüber dem „Ich“ sehr deutlich. Lesen Sie auch den erfolgreichereren der beiden Briefe nochmals vor dem Hintergrund von Mark Antons Rede.

Egal, ob Sie einen Verkaufsbrief verfassen, eine Predigt schreiben oder ein Werbeinserat texten, Sie tun immer gut daran, dabei dieselben Prinzipien anzuwenden, die Sie in Mark Antons Rede finden.

.....

Widmen wir uns nun verschiedenen Möglichkeiten, um sich ein sympathisches Wesen anzueignen.

Beginnen wir mit der ersten Voraussetzung, dem **Charakter**. Denn niemand kann ein sympathisches und einnehmendes Wesen haben, wenn er nicht auch einen gesunden und positiven Charakter besitzt. Über das Prinzip der Telepathie übermitteln Sie anderen Menschen, mit denen Sie in Kontakt kommen, die Art Ihres Charakters. Dies wird häufig als ein „intuitives“ Gefühl wahrgenommen, das Sie einem Menschen gegenüber empfinden, den Sie soeben erst kennen gelernt haben. Sie wissen zwar noch nicht sehr viel über diesen Menschen, aber Sie spüren, ob er vertrauenswürdig ist oder nicht.

Sie können sich mit adretter und nach der neuesten Mode sauber geschnittener Kleidung „herausputzen“ und sich auch tadellos benehmen, falls Sie aber von Habgier, Neid- oder Hassgefühlen zerfressen werden, falls Sie selbstsüchtig sind und „über Leichen gehen“, werden Sie nur solche Typen anziehen, die mit Ihrem eigenen Charakter im Einklang stehen. Gleich und gleich gesellt sich gern! Deshalb können Sie sicher sein, dass die Leute, die Sie angezogen haben, von ihrem inneren Wesen her Ihrem Innenleben entsprechen.

Sie können auch ein unnatürliches Lächeln einüben und sich einen festen Händedruck angewöhnen, wenn diesen äußeren Attributen einer anziehenden Persönlichkeit jedoch der wesentliche Faktor der ernstgemeinten Absicht abgeht, werden diese Äußerlichkeiten nur das Gegenteil bewirken und andere Menschen abstoßen.

Wie lässt sich nun ein Charakter bilden?

Der erste Schritt besteht in einer festen Selbstdisziplin:

Sowohl in Lektion zwei wie auch in Lektion acht dieses Kurses finden Sie eine Formel, mit der Sie Ihrem Charakter jedes Muster einprägen können, für das Sie sich entscheiden. Diese Formel wiederhole ich hier nochmals:



Erstens:

Überlegen Sie, welche Menschen bereits über die Charaktereigenschaften verfügen, die Sie zum Bestandteil Ihres eigenen Charakters machen wollen.

Personen:

.....
.....
.....
.....
.....

Nachdem Sie sich für bestimmte Personen entschieden haben, gehen Sie so vor, wie in Lektion zwei im Zusammenhang mit der **Autosuggestion** beschrieben:

Schaffen Sie in Ihrer Vorstellung einen Besprechungstisch und versammeln Sie diese Vorbilder jeden Abend um diesen Tisch, nachdem Sie zuerst eine klare und prägnante Beschreibung der Eigenschaften verfasst haben, die Sie von jedem dieser „geistigen Berater“ übernehmen wollen.



Person	Eigenschaft
Person	Eigenschaft
Person	Eigenschaft
Person	Eigenschaft
Person	Eigenschaft
Person	Eigenschaft
Person	Eigenschaft

Dann suggerieren Sie sich die gewünschten Eigenschaften, indem Sie sie **hörbar aussprechen**.

Schließen Sie dabei Ihre Augen und stellen Sie sich diese Menschen an Ihrem Tisch sitzend vor, so wie in Lektion zwei beschrieben.

Zweitens:

Über das in Lektion acht beschriebene Prinzip der Selbstbeherrschung kontrollieren und steuern Sie Ihre Gedanken und richten sie positiv aus. Sorgen Sie dafür, dass der vorherrschende Gedanke ein Bild des Menschen ist, der Sie sein wollen: der Mensch, der auf diese Weise bewusst für eine Charakterbildung sorgt!

Schließen Sie täglich Ihre Augen mindestens ein Dutzend Mal - immer wenn Sie ein paar Minuten erübrigen können - und lassen Sie vor Ihrem inneren Auge die Personen erscheinen, die Sie um Ihren Beratertisch versammelt haben. Dabei fühlen Sie sich zuversichtlich und mit einem Glauben, der keine Beschränkung kennt, in die Situation hinein, dass Sie immer mehr zu dem Menschen werden, der über die von Ihnen gewünschten Charaktereigenschaften verfügt!



Drittens:

Finden Sie jeden Tag mindestens eine Person - nach Möglichkeit auch mehrere - mit einer lobenswerten Eigenschaft und sprechen Sie dieser Person hierfür Ihre Anerkennung aus!

Diese Anerkennung muss ernst gemeint sein und von Herzen kommen. Keine plumpen oder unaufrichtigen Schmeicheleien! Sprechen Sie Ihr Lob so aus, dass Sie damit die andere Person beeindrucken - dann **warten Sie ab, was geschieht**. Dem anderen Menschen haben Sie damit in jedem Fall einen großen Wert erwiesen und Sie selbst sind dem Ziel, **bei anderen Menschen nach guten Eigenschaften Ausschau zu halten**, einen Schritt näher gekommen.

Die langfristige Wirkung dieser Gewohnheit der offenen und begeisterten Bezeugung von Anerkennung wird Sie in Erstaunen versetzen. Sie werden mehr Selbstachtung und ein ausgeprägteres Gefühl der Dankbarkeit entwickeln, was Ihrer Persönlichkeit nachhaltig zugute kommt. Auch hier kommt das Gesetz der Anziehung wieder zur Geltung und die Menschen, die Ihr Lob und Ihre Anerkennung empfangen, werden in Ihnen die Eigenschaften sehen, die Sie in ihnen sehen. Ihr Erfolg bei der Umsetzung dieser Formel wird sich in genau dem Verhältnis einstellen, indem Sie an die Wirkung dieser Formel glauben!

Glauben Sie nicht nur daran; gehen Sie mit absoluter Sicherheit davon aus! Ich weiß, dass diese Formel wirkt, weil ich sie selbst mit großem Erfolg angewandt habe und andere, die sich ihrer bedient haben, ebenfalls erstaunliche Erfolge damit erzielt haben. Dies gibt mir das Recht, Ihnen Ihren Erfolg mit derselben Sicherheit zu prophezeien.

Darüber hinaus können Sie mit Hilfe dieser Formel so rasch eine anziehende Persönlichkeit aufbauen, dass Sie nicht nur sich, sondern Ihr gesamtes Umfeld überraschen werden. Diese Persönlichkeitsentwicklung hängt ausschließlich von Ihnen ab, eine Tatsache, die Ihnen einen gewaltigen Vorsprung verschafft. Gleichzeitig bringt diese Tatsache die Verantwortung mit sich, von diesem Vorrecht Gebrauch zu machen oder es zu unterlassen.

Ich darf nun darauf eingehen, wieso Sie Ihre **Affirmation laut aussprechen** sollten, damit Sie die gewünschten Charaktereigenschaften entwickeln, welche Bestandteil Ihrer künftigen anziehenden Persönlichkeit sein werden.

Diese Vorgehensweise hat zwei wünschenswerte Folgen:

Erstens:

Sie setzt die Schwingung in Gang, über die der sich hinter Ihren Worten befindliche Gedanke Ihr Unterbewusstsein erreicht und sich dort einprägt. Dort fasst er gleichsam Wurzeln und wächst sich zur Triebkraft aus, die zu äußeren, physischen Aktivitäten führt und den Gedanken in Wirklichkeit verwandelt.

Zweitens:

Sie entwickelt in Ihnen die Fähigkeit, kraftvoll und überzeugend zu sprechen, was Ihnen mit der Zeit auch zugute kommt, wenn Sie in einem öffentlichen Rahmen das Wort ergreifen.



Unabhängig von Ihrer beruflichen Tätigkeit sollten Sie in der Lage sein, Ihr jeweiliges Anliegen überzeugend vorzutragen, da dies eine der wirksamsten Möglichkeiten ist, eine anziehende Persönlichkeit zu entwickeln.

Legen Sie Gefühl und Nachdruck in Ihre Worte und entwickeln Sie eine tiefe und angenehme Stimme. Falls Ihre Stimme dazu neigt, zu schrill zu klingen, sollten Sie daran arbeiten, dass sie weich und freundlich klingt. Über eine schroffe oder schrille Stimme können Sie keine anziehende Persönlichkeit zum Ausdruck bringen. Sie müssen Ihre Stimme solange trainieren, bis sie rhythmisch und für das Ohr angenehm wirkt.

Die freie Rede ist eine vorzügliche Methode, um Ihre Persönlichkeit zum Ausdruck zu bringen. Aus diesem Grunde kann es Ihnen nur zum Vorteil gereichen, einen aussagekräftigen und angenehmen Sprachstil zu entwickeln.

Mir ist keine einzige außergewöhnliche anziehende Persönlichkeit bekannt, die sich nicht auch kraftvoll und überzeugend ausdrücken konnte. Studieren Sie prominente Männer und Frauen und achten Sie darauf, wie überzeugend sie sich ausdrücken.

In der Geschäftswelt, in der Industrie und in der Finanzwelt sind die bekanntesten Führungspersönlichkeiten immer auch fähige Vortragsredner.

In der Tat kann niemand darauf hoffen, ein Vorreiter oder eine Führungspersönlichkeit zu werden, der nicht auch gelernt hat, sich nachdrücklich und überzeugend auszudrücken. Zwar wird der Verkäufer vielleicht nie eine öffentliche Rede halten, wenn er sich in dieser Fähigkeit schult, wird sie ihm jedoch sehr zugute kommen, weil er damit auch im Rahmen normaler Gespräche überzeugender argumentieren kann.

Fassen wir nun die wesentlichen Faktoren zusammen, die für eine anziehende Persönlichkeit eine Rolle spielen:

Erstens:

Gewöhnen Sie es sich an, **sich für andere Menschen zu interessieren.**

Nehmen Sie sich fest vor, die guten Eigenschaften Ihrer Gesprächspartner herauszufinden und **äußern Sie sich lobend und anerkennend** darüber!

Zweitens:

Entwickeln Sie die Fähigkeit, **mit Nachdruck und Überzeugung zu sprechen.** Dies gilt gleichermaßen für normale Alltagsunterhaltungen wie auch für öffentliche Auftritte.

Drittens:

Wählen Sie eine Kleidung, die Ihrer Statur und Ihrem Beruf entspricht.

Viertens:

Entwickeln Sie mit Hilfe der in dieser Lektion beschriebenen Formel einen positiven Charakter.



Fünftens:

Eignen Sie sich einen Handschlag an, der bei der Begrüßung Freundlichkeit, Wohlgesonnenheit und Begeisterung zum Ausdruck bringt

Sechstens:

Ziehen Sie andere Menschen an, indem Sie sich selbst zuerst zu ihnen hinziehen.

Siebtens:

Bedenken Sie, dass **Ihre einzige Begrenzung** - realistische Annahmen vorausgesetzt - **in dem besteht, was Sie selbst Ihrem eigenen Bewusstsein vorgeben.**

Diese sieben Punkte umfassen die wichtigsten Faktoren, welche es bei der Entwicklung einer anziehenden Persönlichkeit zu beachten gilt. Eine solche Persönlichkeit wird sich nicht von selbst entwickeln, sondern nur dann, wenn Sie sich der hier beschriebenen Disziplin mit der festen Absicht unterwerfen, sich in den Menschen zu verwandeln, der Sie sein möchten!

Meiner Ansicht nach sind die Punkte zwei und vier in der obigen Aufstellung die wichtigsten. Wenn Sie die Gedanken, Gefühle und Handlungen entwickeln, aus denen ein positiver Charakter entsteht und dann lernen, sich mit Nachdruck und Überzeugung auszudrücken, haben Sie auch eine anziehende Persönlichkeit entwickelt, da die übrigen Eigenschaften eine Folge dieser Entwicklung sein werden.

Ein Mensch mit einem positiven Charakter strahlt eine große Anziehungskraft aus. Diese Kraft kommt sowohl auf unsichtbare wie auch sichtbare Weise zum Ausdruck. Sobald Sie einem anderen Menschen auf Sprechentfernung nahe kommen, wird der Einfluss der „inneren unsichtbaren Kraft“ spürbar, auch wenn Sie kein einziges Wort sprechen!

Jede zwielfichtige Transaktion, an der Sie sich beteiligen, jeder negative Gedanke, der Ihnen durch den Kopf geht und jede destruktive Handlung zerstört etwas von dieser inneren unsichtbaren Kraft, welche wir „Charakter“ nennen.

„Der Blick unserer Augen, der Ausdruck unseres Lächelns, die Art, in der wir andere begrüßen und der Druck unserer Hände legt ein umfassendes Bekenntnis ab. Seine Sündhaftigkeit befleckt ihn, verunstaltet seinen guten Eindruck. Man weiß nicht, warum man ihm nicht trauen kann, aber jeder weiß, dass man es nicht kann. Seine Lasterhaftigkeit trübt sein Auge, macht seine Wangen fahl, verleiht ihm etwas Tierisches und schreibt „Oh du großer Narr“ auf die Stirn eines Königs“.

(Emerson)

Ich möchte Ihre Aufmerksamkeit nun auf den ersten der sieben Faktoren lenken. Sie werden bemerkt haben, dass ich in dieser Lektion immer wieder auf die unschätzbaren Vorteile eingegangen bin, die sich aus einem sympathischen Wesen und einer anziehenden Persönlichkeit ergeben.

Der größte Vorteil ergibt sich jedoch nicht aus geldlichen oder materiellen Gewinnen, die diese Gewohnheit mit sich bringt, sondern aus der erbaulichen Wirkung auf den Charakter eines jeden Menschen, der sich diese Gewohnheit aneignet.

Gewöhnen Sie es sich an, ein sympathisches Wesen zu entwickeln und Sie werden sowohl in materieller wie auch in mentaler Hinsicht der Nutznießer sein, denn **am glücklichsten werden Sie sein, wenn Sie andere glücklich machen!**

Verzichten Sie auf sinnlose Streitgespräche! Nehmen Sie die getönte Brille ab, durch die Sie das Leben grau und grau sehen und öffnen Sie sich der sonigen Freundlichkeit! Werfen Sie den Hammer weg und schlagen Sie nicht mehr um sich, denn die großen Preise des Lebens gehen an die Aufbauer, nicht an die Zerstörer!

Wenn Sie meckern, nörgeln, sticheln und über Gott und die Welt herziehen, wird sich die Umwelt Ihre giftigen Ergüsse zwar anhören, wer kann, wird jedoch das Weite suchen, sobald er sie erblickt. Wenn Sie aber eine Botschaft der Freundlichkeit und des Optimismus überbringen, wird man ihnen zuhören, weil man ihnen zuhören will.

Ein Jammerer kann keine anziehende Persönlichkeit sein!

Ein sympathisches Wesen - dieser eine Charakterzug - ist das Fundament der Überzeugungskunst.

Ich fahre fünf Meilen weit, um mein Automobil zu tanken, obwohl sich nur zwei Häuserblocks weiter ebenfalls eine Tankstelle befindet. Der Tankwart ist ein äußerst sympathischer Mann. Ich fahre nicht dorthin, weil das Benzin dort billiger wäre, sondern weil mir die aufbauende Wirkung seiner anziehenden Persönlichkeit gut tut!

An der Ecke der fünfzehnten Straße und Broadway in New York befindet sich ein Schuhgeschäft. Ich kaufe nicht deswegen dort ein, weil ich meine Schuhe nicht auch woanders zum selben Preis erstehen könnte, sondern weil Mr. Cobb, der Manager, eine anziehende Persönlichkeit besitzt. Während er mir die Schuhe herausucht, erkundigt er sich nach meinem Geschäft und spricht über Themen, von denen er weiß, dass sie mich interessieren.

Meine Bankgeschäfte erledige ich bei der Harriman National Bank an der vierundvierzigsten Straße und fünften Avenue. Auch dorthin gehe ich nicht, weil dies die nahestgelegene Bank für mich wäre, sondern, weil die Kassierinnen und das Schalterpersonal, Mr. Harriman, der Besitzer, und alle übrigen Personen, mit denen ich dort in Kontakt komme, mich zuvorkommend und höflich bedienen. Ich habe dort nur ein kleines Konto, aber man behandelt mich so, als wäre ich einer der wichtigsten Kunden.



Ich bin auch ein Bewunderer von John D. Rockefeller, Junior. Nicht deswegen, weil er der Sohn eines der reichsten Männer auf der Welt ist, sondern weil auch er sich ein sympathisches Wesen angeeignet hat.

In der Kleinstadt von Lancaster, Pennsylvania, wohnt M. T. Garvin, ein überaus erfolgreicher Geschäftsmann. Ich würde hunderte von Meilen reisen, um ihn zu treffen; nicht, weil er wohlhabend ist, sondern weil er ein sympathischer Mensch ist. Ich habe allerdings keinen Zweifel, dass sein gut gehendes Geschäft eng mit seiner Wesensart zusammen hängt.

In meiner Weste trage ich einen Füllfederhalter von Parker. Meine Frau und meine Kinder haben ebenfalls Füller vom selben Hersteller. Der Grund ist nicht, dass es keine anderen guten Schreibgeräte gäbe, sondern dass George S. Parker ein sympathischer Zeitgenosse ist.

Meine Frau hat bereits seit Jahren das Ladies' Home Journal abonniert. Nicht, weil es keine anderen guten Frauenzeitschriften gäbe, sondern weil Edward Bok, sein Herausgeber, ein sympathisches Wesen hat.

Sie können sich mit Rüpelhaftigkeit und Rücksichtslosigkeit durchaus eine Zeitlang durchschlagen. Sie können durch Gewaltanwendung und Ellbogenmentalität materiellen Besitz anhäufen, auch wenn Sie ein unsympathisches Wesen haben. Früher oder später werden Sie jedoch an den Punkt gelangen, wo Ihnen dieses Verhalten leid tun wird. Dies wird sich auch in Ihrem Geldbeutel bemerkbar machen.

Ich denke nie an Macht und Einfluss, die auf dem Wege von Gewalt erreicht wurden, ohne auch an einen Mann zu denken, dessen Namen ich mich nicht zu erwähnen traue, der am Grab Napoléons folgende Gefühle zum Ausdruck brachte:

„Vor einiger Zeit stand ich am Grab des alten Napoléon - ein prächtiges Grab mit viel Glitzer und Gold, als wäre es für eine Gottheit gedacht - und blickte auf den Marmorsarg, in dem die Überreste des ruhelosen Mannes ruhen. Ich lehnte mich über die Ballustrade und dachte an die Laufbahn dieses Feldherrn. Ich sah ihn in Toulon. Ich sah ihn die Seine entlangschlendern, mit Gedanken an den Freitod im Kopf. Ich war dabei, als er die Aufstände in den Straßen von Paris niederschlug. Ich sah ihn an der Spitze seines Heeres in Italien. Ich sah ihn die Brücke von Lodi überqueren, mit der Trikolore in der Hand. Ich sah ihn in Ägypten, im Schatten der Pyramiden. Ich sah ihn, die Alpen bezwingen. Ich sah ihn in Marengo, in Ulm und in Austerlitz. Ich sah ihn in Russland, als die Infanterie des Schnees und die Kavallerie des Windes seine Legionen ins Verderben schickten - von Millionen von Bayonetten wieder nach Paris zurückgetrieben - und auf Elba verbannt. Ich sah ihn flüchten und das Reich wieder mit Gewalt einnehmen. Ich sah ihn auf dem Schlachtfeld bei Waterloo, die seine letzte Schlacht werden sollte. Ich sah in auf St. Helena, auf das traurige und trübe Meer hinausblicken.

Ich dachte an die Witwen und Waisen, die er gemacht hatte, an die Tränen, die seinetwegen vergossen wurden, an die einzige Frau, die ihn je liebte und die gegen seinen kalten Ehrgeiz nicht ankam. Und ich wäre lieber ein französischer Bauer mit Holzschuhen gewesen und hätte lieber in einer Hütte gehaust, mit wildem Wein, der über der Tür wächst und sich in der Herbstsonne räkelt, mit meiner lieben Frau, die am Abend häkelt und meinen Kindern auf dem Schoß und ihren Ärmchen um meinen Hals. Ich wäre lieber ein solcher Mann gewesen als die Personifizierung von Gewalt und Mord, welche als Napoléon der Große bekannt ist“.



Ich überlasse Ihnen, als Abschluss dieser Lektion, die Schlussfolgerung aus dieser Schilderung eines Mannes, der nach dem Schwert lebte und einen schmachvollen Tod fand, ein Verbannter in den Augen seiner Zeitgenossen, eine Wunde in der Erinnerung der Zivilisation, **ein Gescheiterter, weil ...**

er es nicht vermochte, sich ein sympathisches Wesen anzueignen!

Weil er sich dem Wohle seiner Anhänger nicht unterordnen konnte oder nicht wollte.

.....

