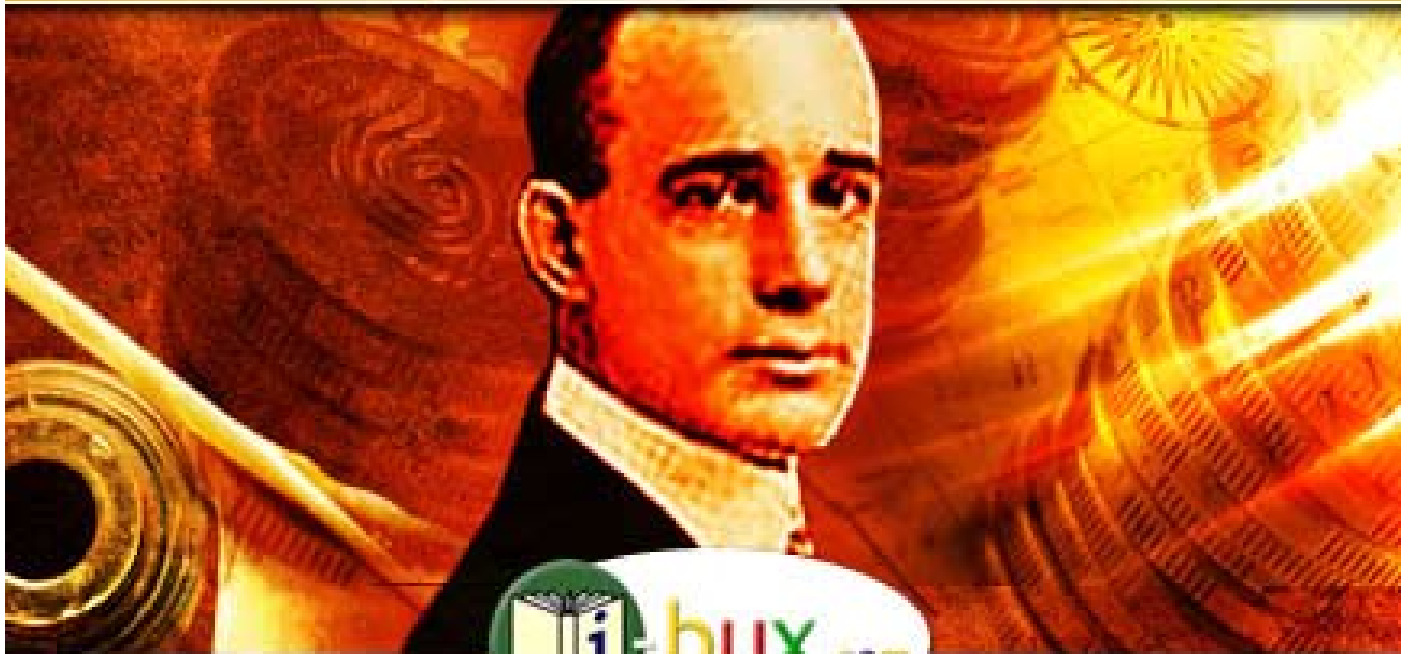


ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

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

Apartado 765
E-07760 Ciutadella de Menorca (IB)
service@i-bux.com



ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

*Teil 16
- Die Goldene Regel -*

verfasst von **Napoleon Hill**

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

Lektion 10: Ein sympathisches Wesen

Lektion 11: Geistige Klarheit

Lektion 12: Konzentration

Lektion 13: Kooperation

Lektion 14: Rückschläge

Lektion 15: Toleranz

„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von

Napoleon Hill

Lektion 16
- Die Goldene Regel -

„Niemand kann die Philosophie der Erfolgsgesetze auch nur ein einziges Mal durchlesen, ohne dadurch in jedem Lebensbereich besser gewappnet zu sein“

*- Elbert H. Gary
Anwalt und Geschäftsmann*

„Wenn Sie es glauben können, werden Sie es auch erreichen!“

Mit dieser Lektion erreichen wir in diesem Erfolgskursus die Spitze der Pyramide.

Diese Lektion ist der Leitstern, der Sie in die Lage versetzen wird, die aus den vorhergehenden Kurseinheiten gewonnenen Einsichten gewinnbringend und konstruktiv zu nutzen.

In den bisherigen Kurseinheiten verbirgt sich mehr Macht, als die meisten Menschen verkraften können, deshalb ist die vorliegende Einheit ein Regulator, mit Hilfe dessen Sie die Klippen und Felsen des Misserfolgs, die gerade jene erwarten, die unverhofft einen Machtzuwachs erhalten, umschiffen können.

Über fünfundzwanzig Jahre lang habe ich beobachtet, wie sich Menschen verhalten, die Macht erhalten haben; dies hat mich zu dem Schluss gebracht, dass sich der Mensch, der nicht langsam und schrittweise in diese Machtfülle hineinwächst, in Gefahr befindet, sich und alle anderen, die von ihm beeinflusst werden, zu vernichten.

Bereits seit einigen Einheiten wird Ihnen aufgefallen sein, dass dieser gesamte Kursus in der Erlangung einer Macht gipfelt, die den meisten „unmöglich“ erscheint. Glücklicherweise ist ebenfalls offensichtlich, dass eine solche Macht nur aufgrund der Befolgung vieler Grundprinzipien erlangt werden kann, welche allesamt in dieser Lektion zusammenfließen und auf einem Gesetz basieren, das jedes andere in den vorhergehenden Lektionen beschriebene Gesetz an Bedeutung übersteigt.

Dem umsichtigen und mitdenkenden Teilnehmer ist darüber hinaus klar, dass diese Macht nur Bestand haben kann, wenn das hier beschriebene Gesetz beachtet wird. Dies ist auch das „Sicherheitsventil“, das den unbedachten Kursteilnehmer vor Gefahren bewahrt, die sich aus seiner eigenen Unüberlegtheit ergeben könnten, falls er der Versuchung erliegen sollte, die hier zum Ausdruck gebrachte Lehre zu umgehen.

Die Macht, die der Teilnehmer aus den bisherigen Lektionen erwerben kann, ist ohne das umfassende Verständnis und die strikte Einhaltung des in der vorliegenden Lektion beschriebenen Prinzips auch eine Macht, mit der er gleichermaßen zerstören wie aufbauen kann.

Ich ergehe mich hierbei nicht in Mutmaßungen, sondern habe hinsichtlich des Wahrheitsgehalts dieser Aussage nicht den geringsten Zweifel! Die Wahrheit, auf der dieser gesamte Kursus, und insbesondere die vorliegende Lektion, beruht, ist keine Erfindung von mir. Mein einziger Anteil besteht darin, dass ich ihre Anwendung über einen Zeitraum von fünfundzwanzig Jahren Tag für Tag beobachtet habe und dass ich mir im Lichte der menschlichen Schwächen soviel davon angeeignet habe, wie mir möglich war.

Falls Sie einen stichhaltigen Beweis für die Richtigkeit der in diesem Kursus beschriebenen Gesetzmäßigkeiten wünschen, kann ich Ihnen diesen leider nicht erbringen; ich kann diese Richtigkeit lediglich von einem Zeugen bestätigen lassen, nämlich von Ihnen selbst!



Indem Sie diese Gesetzmäßigkeiten dem Praxistest unterziehen, werden Sie selbst feststellen, dass alles „Hand und Fuß“ hat und seine Richtigkeit besitzt.

Ich darf Sie auch auf die Lehren und Philosophien von Persönlichkeiten hinweisen, die mir an Größe weit überlegen sind: Christus, Platon, Sokrates, Epiktet, Konfuzius, Emerson sowie zwei der neuzeitlichen Philosophen, nämlich James und Münsterberg, standen mir bei meinen Forschungen Pate und bekräftigen die hier dargestellten Wahrheiten.

Seit über viertausend Jahren wird die Goldene Regel bereits als Verhaltensregel gepredigt, aber die Welt hat nur das Wort gesehen, und den Geist dieser universellen Anordnung völlig vernachlässigt. Wir haben die Goldene Regel nur als ethische Vorgabe akzeptiert, aber die zugrunde liegende Gesetzmäßigkeit in keiner Weise verstanden.

Ich habe unzählige Male gehört, dass die Goldene Regel zitiert wurde, aber ich erinnere mich nicht daran, auch nur ein einziges Mal eine Erklärung des universellen Prinzips gehört zu haben, das dieser Regel zugrunde liegt und verstehe dieses Prinzip selbst ebenfalls erst seit wenigen Jahren, was mich zu der Annahme bringt, dass jene, die sie zitierten, nicht verstanden haben, was aus ihrem Munde kommt.

Die Goldene Regel bedeutet im wesentlichen, den anderen so zu behandeln wie man im umgekehrten Fall von ihm behandelt werden möchte!

Aber warum? Was ist der wahre Grund für diese Rücksichtnahme?

Der wahre Grund ist folgender:

Es ist ein ewiges Gesetz, wonach wir ernten, was wir säen. Wenn Sie eine Verhaltensvorgabe wählen, die Ihnen im Umgang mit anderen Freundlichkeit und Gerechtigkeit ans Herz legt, werden Sie sich sehr wahrscheinlich danach richten und sich freundlich und gerecht verhalten, sofern Sie wissen, dass Sie aufgrund Ihrer Entscheidung eine Macht in Bewegung gebracht haben, die entsprechend des Guten oder des Schlechten, das Sie bei Ihren Mitmenschen verursachen, letztendlich wieder auf Sie zurückfällt und Sie entweder behindert oder unterstützt.

„Was der Mensch sät, das wird er ernten!“

Es ist Ihnen unbenommen, andere ungerecht zu behandeln, sobald Sie aber das Gesetz verstanden haben, auf dem die Goldene Regel basiert, werden Sie auch wissen, dass Ihr ungerechtes Verhalten wieder seinen Tribut verlangt.

Falls Sie die in Lektion elf über das klare Denken vorgetragenen Prinzipien gründlich verstanden haben, wird es Ihnen leicht fallen, auch das Gesetz hinter der Goldenen Regel zu verstehen. Den Lauf dieses Gesetzes können Sie nicht verändern, aber Sie können sich an ihn anpassen und dadurch eine unwiderstehliche Macht erwerben, die Sie ohne Zuhilfenahme dieses Gesetzes nicht erworben hätten.

Dieses universelle Gesetz begnügt sich nicht damit, dass es Ihnen einfach Ihre Ungerechtigkeiten oder Rücksichtslosigkeiten heimzahlt, es geht noch weiter - wesentlich weiter! Es bringt Ihnen jeden Gedanken zurück, den Sie aussenden!



Deshalb ist es nicht nur ratsam, sich nach dem Prinzip des „behandle deinen Nächsten wie dich selbst“ zu verhalten, sondern um in den vollen Genuss dieses großen universellen Gesetzes zu kommen, müssen Sie darüber hinaus von anderen auch so denken, wie Sie möchten, dass diese von Ihnen denken!

Das Gesetz, auf dem die Goldene Regel beruht, wirkt sich ab dem Zeitpunkt, ab dem Sie einen Gedanken aussenden, auf Sie aus. Dies gilt im Guten wie im Schlechten. Es hat sich zu einer beinahe weltweiten Tragödie entwickelt, dass die Menschen dieses Gesetz im allgemeinen nicht verstehen. Trotz der Einfachheit dieses Gesetzes, beinhaltet es doch fast alles, was der Mensch lernen sollte, denn über dieses Medium wird er zum Lenker seines Schicksalslaufs.

Sobald Sie dieses Gesetz verstanden haben, ist Ihnen auch der gesamte Inhalt der Bibel klar, denn die Bibel führt eine lückenlose Reihe von Belegen dafür an, dass der Mensch sein Schicksal selbst erschafft und dass sein Denken und sein Tun die Hilfsmittel sind, mit denen er dies bewerkstelligt.

In etwas düstereren Zeiten als heute haben einige der größten Denker der Welt mit ihrem Leben dafür bezahlt, dass sie dieses universelle Gesetz so dargelegt haben, dass es von jedermann verstanden werden könnte. Vor dem Hintergrund der bisherigen Weltgeschichte ist es ermutigend, dass die Menschheit allmählich den Schleier der Unwissenheit und Intoleranz abwirft und dass ich in keiner Weise um mein Leben zu fürchten brauche, wenn ich über diese Zusammenhänge schreibe, was vor einigen Jahrhunderten keineswegs der Fall gewesen wäre.

.....

Auch wenn in diesem Kursus die höchsten Gesetze des Universums zur Sprache kommen, die der Mensch bislang interpretieren kann, besteht das Ziel dennoch darin, Ihnen aufzuzeigen, wie Sie diese Gesetze im praktischen Alltag nutzen können. Um diesen praktischen Nutzwert geht es auch bei der folgenden Analyse der Goldenen Regel.

Die Macht des Gebetes

„Nein“, sagte der Anwalt, „ich werde Ihre Klage gegen diesen Mann nicht übernehmen. Suchen Sie sich jemand anderen oder ziehen Sie Ihre Klage zurück!“

„Ist Ihnen der Streitwert zu gering?“

„Darum geht es nicht. Wahrscheinlich käme etwas Geld dabei heraus, das aus dem Verkauf des Häuschens kommt, das dieser Mann bewohnt. Aber ich will damit nichts zu tun haben!“

„Haben Sie's mit der Angst zu tun bekommen?“

„Nicht im Geringsten!“

„Ich vermutet, der Kerl hat Sie angefleht, ihn in Ruhe zu lassen!“

„Ja, das hat er in der Tat“

„Und Sie haben klein beigegeben?“

„Ja“

„Wie hat er das fertig gebracht?“

„Er rührte mich zu Tränen“

„Und der alte Knabe ließ nicht locker, habe ich recht?“

„Nein, das habe ich nicht gesagt. Er sagte kein einziges Wort zu mir!“

„Darf ich respektvoll fragen, an wen er sich dann wandte?“

„An den Allmächtigen“

„Er hat also gebetet?“

„Zumindest nicht für mich. Sehen Sie, ich fand das kleine Häuschen und ich klopfte an die weit offenstehende Außentür, aber niemand hörte mich. Also ging ich in den Flur und sah durch einen Türspalt ein gemütliches Wohnzimmer und auf dem Sofa lag eine alte Dame, mit dem silbernen Kopf auf dem Kissen, und sie ähnelte ziemlich sehr meiner Mutter, als ich sie zum letzten Mal lebend gesehen hatte. Ich wollte schon wieder klopfen, als sie sagte: „Komm her Vater, ich bin jetzt soweit!“ Und dann kniete sich neben sie ein alter Mann, älter noch als sie, auf den Fußboden. Ich hätte es nie im Leben fertig gebracht, jetzt nochmals zu klopfen. Und dann fing er an. Zuerst erinnerte er Gott daran, dass sie immer noch seine Kinder waren, Mutter und er, und dass sie nicht rebellieren würden, egal was käme. Natürlich wäre es sehr hart für sie, in diesem Alter obdachlos zu werden, vor allem, da die arme Mutter so krank und hilflos sei, und wie anders es doch alles wäre, wenn wenigstens einer der Söhne verschont bleiben würde. Dann stockte er in seinen Worten und seine bleiche Hand strich über das schnee-weiße Haar. Dann wiederholte er nochmals, dass ihn nichts so sehr trübe wie der Weggang seiner drei Söhne, außer wenn er und Mutter getrennt würden. Das würde ihn noch härter treffen.

Aber dann tröstete er sich damit, dass der Herr ja wüsste, dass seine Mutter und er mit dem Verlust dieses Häuschens rechnen müssten und dass das hieße, dass sie betteln gehen müssten oder ins Armenhaus kämen. Er betete darum, dass sie davor verschont würden, sofern es Gottes Wille sei. Und dann zählte er eine Litanei von Verheißungen auf, die auf jene warteten, die dem Herrn vertrauten. In der Tat war es die innigste Fürbitte, die ich je gehört habe. Und dann erbat er noch Gottes Segen für die, die Gerechtigkeit walten lassen würden“

Der Anwalt sprach weiter, jetzt etwas langsamer: „Und ich ... glaube ... dass ich lieber selbst ein Armenhäusler werden möchte, als mich der Verfolgung dieser Leute schuldig zu machen.“

„Sie wollen dem Mann also seine Hoffnung nicht rauben?“

„Um nichts in der Welt! Ich sage Ihnen, er legte alles in Gottes Hand und er sagte, dass wir Gott unsere Wünsche sagen sollten. Das hat man mir als Kind auch beigebracht. Warum wurde ich Zeuge dieses Vorfalls? Ich bin mir auch nicht sicher, aber für mich ist der Fall abgeschlossen!“

„Mir wäre lieber gewesen“, sagte der Mandant, „Sie hätten mir davon nichts erzählt“.

„Wieso?“

„Nun, ich will das Geld, das dieses Grundstück mir bringen würde, aber auch ich war ein Bibelschüler und ich kann dagegen nicht an. Hätte ich bloß kein Wort von dem gehört, was Sie mir da erzählten. Das nächste Mal sollten Sie weghören, wenn die Worte nicht für Sie bestimmt sind!“

Der Anwalt lächelte.

„Mein lieber Freund“, sagte er „Sie irren sich schon wieder! Sie waren für mei-



ne Ohren bestimmt - und für die Ihrigen ebenso! Der Allmächtige hatte das so im Sinn. Meine alte Mutter sagte immer: „Gottes Wege sind unergründlich!“

„Ja, das sagte meine auch“, antwortete der Kläger, als er die Schriftsätze mit seinen Fingern hin- und herrollte. „Meinetwegen können Sie den Herrschaften morgen einen Besuch abstatten und ihnen sagen, dass die Sache erledigt ist!“

Weder in dieser Lektion noch im Kurs an sich ist beabsichtigt, Gefühle der Rührseligkeit hervorzurufen, aber an der Wahrheit, dass einen der Erfolg in seiner höchsten und edelsten Form dazu bringt, alle menschlichen Beziehungen letztendlich aus einem tiefen Gefühl heraus zu betrachten, so wie es diesem Anwalt geschah, als er das Gebet des alten Mannes mithörte, geht kein Weg vorbei.

Es mag sich altmodisch anhören, aber irgendwie komme ich von dem Gedanken nicht los, dass niemand Erfolg in seiner höchsten Form erlangen kann, ohne auch das Gebet zur Hilfe zu nehmen!

Das Gebet ist der Schlüssel, mit dem man die in Lektion elf genannte Geheimtür aufschließen kann. In dieser heutigen Zeit der banalen und profanen Ausrichtung, in der die meisten Leute nur vor sich hinleben oder um materielle Verbesserung kämpfen, ist es leicht, die Macht eines aufrichtigen Gebets zu übersehen.

Damit will ich nicht sagen, dass Sie sich des Gebets bedienen sollen, um Ihre dringendsten Alltagsprobleme zu lösen, nein, im Rahmen eines solchen Erfolgskurses will ich mich hierzu nicht verleiten lassen, aber ich gestatte mir den bescheidenen Vorschlag, dass Sie dem Gebet zumindest eine Chance geben, nachdem alle Ihre übrigen Versuche, einen zufriedenstellenden Ausgang zu erhalten fehlgeschlagen sind.

Dreißig Männer- mit rot unterlaufenen Augen, unrasiert - standen vor einem Bezirksrichter in San Francisco. Es handelte sich um die übliche Früh-Morgen-Truppe betrunkenen Rumtreiber. Einige waren alt und vom Leben gezeichnet, andere blickten betreten auf den Fußboden. Auf einmal erhob sich eine Stimme zum Gesang:

*„Gestern Nacht lag ich im Schlafe
und ich hatte einen süßen Traum ...“*

„Gestern nacht“ war für diese Männer ein Alptraum. Diese Gesangszeile war ein scharfer Kontrast zur ernüchternden Tatsache, dass diese Trunkenbolde alles andere als süße Träume hatten.

*„Ich stand in Jerusalem
am alten Olivenbaum“*

sang die klare Stimme weiter. Der Richter hielt inne. Er erkundigte sich. Ein ehemaliger Opernsänger wartete in seiner Zelle auf seine Verhandlung wegen Urkundenfälschung.

Der Gesang aus der Zelle ging weiter. Keiner der Zuhörer konnte seine Rühr-



rung verbergen. Einer fiel auf seine Knie, ein junger Mann verlor die Selbstbeherrschung, verbarg sein Gesicht in seinen Händen und schluchzte „Oh Mutter, oh Mutter!“

Ein Mann protestierte: „Euer Ehren, müssen wir uns das anhören?“ Aber mehr sagte auch er nicht.

Es war unmöglich, die Verhandlung fortzuführen, aber der Richter erteilte keine Anweisung, dass der Sänger aufhören sollte. Der Polizist bemühte sich erfolglos darum, die Männer in Reih und Glied zu halten. Dann war der Höhepunkt des Liedes zu hören:

„Jerusalem, Jerusalem!
Sing', denn die Nacht ist vorbei!
Hosanna - ich bin frei!“

Das waren die Worte, die aus der Zelle des Opersängers zu hören waren. Dann herrschte Stille. Der Richter blickte in die Gesichter der Männer, die vor ihm standen. Kein einziger konnte sich dem Bann dieser Gesangseinlage entziehen. In jedem von ihnen war ein besserer Impuls angestoßen worden. Der Richter rief sie nicht mehr einzeln auf. Er gab ihnen eine paar wohlgemeinte Ratschläge mit auf den Weg - und ließ sie dann laufen. An diesem Morgen erhielt kein einziger eine Strafe und keiner wurde ins Arbeitshaus geschickt. Diese paar Gesangszeilen hatten mehr Gutes bewirkt, als eine Bestrafung jemals hätte erreichen können!

Sie haben nun zwei Begebenheiten gelesen, die beide mit der Goldenen Regel zu tun haben. Bei diesen beiden Alltagsangelegenheiten wurde die Goldene Regel in der Praxis angewandt.

Eine passive Einstellung zur Goldenen Regel wird keine Resultate zeigen. Nur an diese Philosophie zu glauben, reicht nicht aus. Diese Regel muss im Umgang mit anderen **praktiziert** werden! Wenn Sie Ergebnisse wollen, müssen Sie zur Goldenen Regel eine **aktive Haltung** einnehmen. Alles andere führt zu gar nichts!

Es wird Sie ebenfalls nicht weiterbringen, nach außen hin ein Bekenntnis zur Goldenen Regel abzugeben, während Ihr Tun und Verhalten eine andere Sprache sprechen. Mit anderen Worten: Solange Sie nur den Anschein erwecken wollen, dass Sie die Goldene Regel praktizieren, in Ihrem Inneren jedoch nicht bereit sind, dieses universelle Gesetz des richtigen Verhaltens anzuwenden, tun Sie sich keinen Gefallen. Selbst der Unsensibelste wird spüren, dass Sie sich und anderen etwas vormachen.

„Der menschliche Charakter bestraft sich selbst. Er kann nicht verborgen werden. Er hasst die Dunkelheit und drängt zum Licht. Ich hörte einmal, wie ein erfahrener Rechtsberater sagte, dass er nie Angst vor der Wirkung eines Strafanklägers auf die Geschworenen habe, wenn der anklagende Anwalt nicht davon überzeugt war, dass der Angeklagte eine Verurteilung verdiente. Wenn es der Anwalt selbst nicht glaubte, würden die Geschworenen dies spüren, und wenn er noch so sehr dagegen wettete.“



Das ist dasselbe Gesetz, nach dem ein Kunstwerk gleich welcher Art denselben Geisteszustand auslöst, in dem sich auch der Künstler befand, als er es schuf. Was wir nicht glauben, können wir nicht angemessen ausdrücken, auch wenn wir viele Worte darum machen. Diese Überzeugung meinte Swedenborg, als er eine Menschengruppe aus dem spirituellen Bereich beschrieb, der es nicht gelang, eine Anschauung zu vermitteln, an die sie selbst nicht glaubten.

Was der Mensch ist, gräbt sich in sein Gesicht ein. Es kommt in seinem Wesen zum Ausdruck, es zeigt sich in seinem Vermögen, es zeigt sich so klar, dass jeder es sehen kann, außer ihm! Und wenn sich der Mensch in der Wüste zum Narren macht, scheint selbst jedes Sandkorn es zu sehen“.

Ralph Waldo Emerson

In diesem obigen Zitat von Emerson kommt das Gesetz zum Ausdruck, das die Grundlage für die Goldene Regel bildet. In den folgenden Zeilen, die ebenfalls von Emerson stammen, nimmt er ebenfalls wieder Bezug auf dieses Gesetz:

„Jede Verdrehung der Wahrheit ist nicht nur eine Art Eigentor für den Lügner, sondern ein Dolchstoß für die Gesundheit der menschlichen Gesellschaft. Selbst die ausgefeilteste Lüge belegt der Lauf der Dinge mit einer schweren Bürde, während Offenheit die beste aller Taktiken ist, denn sie lädt wiederum zur Offenheit ein, trägt dazu bei, dass sich alle Beteiligten wohl fühlen und dass die Besprechungen freundschaftlich verlaufen. Trauen Sie jemanden und er wird Ihnen wieder trauen. Behandeln Sie jemanden zuvorkommend und er wird sich Ihnen gegenüber zuvorkommend zeigen“.

.....

Die Goldene Regel beruht auf einem Gesetz, das von niemandem umgangen werden kann. Es handelt sich um dasselbe Gesetz, das bereits in Lektion elf im Zusammenhang mit dem klaren Denken beschrieben wurde und über das die Wirklichkeit entsprechend der eigenen Gedanken gestaltet wird.

„Geht man von der schöpferischen Macht des Denkens aus, so ergibt sich daraus gleichermaßen ein Ende für das Erkämpfen wie auch ein Ende für das Erreichen auf Kosten anderer, denn wenn wir uns das Gewünschte selbst erschaffen können, erhalten wir es am einfachsten nicht dadurch, dass wir es jemand anderem wegnehmen, sondern dass wir es uns selbst erschaffen, und da es keine Begrenzungen dafür gibt, was wir uns erdenken können, gibt es auch kein Erzwingen, und wenn sich jeder so verhielte, würden wir Erkämpfen, Krankheit, Erzwingen und Sorgen aus der Welt verbannen.

Auf der Annahme dieser schöpferischen Macht unseres Denkens ruht auch die gesamte Bibel. Was hieße denn sonst die ‚Rettung durch den Glauben‘? Der Glaube ist im wesentlichen Denken und jeder Aufruf, an Gott zu glauben, ist ein Aufruf, an die Macht unseres eigenen Denkens über Gott zu glauben. ‚Nach Eurem Glauben soll Euch geschehen‘, heißt es im Alten Testament. Das ganze Buch ist nichts anderes als eine ständig wiederkehrende Aussage über die schöpferische Macht des Denkens.

Das Gesetz der Individualität des Menschen ist deshalb das Gesetz der Freiheit und es ist gleichzeitig das Evangelium des Friedens, denn sobald wir das Gesetz unserer eigenen Individualität verstanden haben, erkennen wir, dass dasselbe Gesetz auch sonst überall zum Ausdruck kommt und in der Folge erkennen wir dann auch, dass das Gesetz bei anderen ebenso wirkt wie bei uns.



Hierzu bedienen wir uns der Goldenen Regel, welche uns empfiehlt, andere so zu behandeln wie wir von ihnen behandelt werden wollen, und da wir wissen, dass das in uns wirkende Gesetz der Freiheit auch den freien Gebrauch unserer schöpferischen Macht beinhalten muss, erübrigt sich die Neigung, die Rechte anderer zu beschneiden, denn wir können unseren eigenen Schicksalsweg voll und ganz aufgrund unserer Kenntnis dieses Gesetzes bestimmen.

Wird dies verstanden, so tritt an die Stelle von Konkurrenzdenken die Zusammenarbeit, mit dem Ergebnis, dass sich alle Gründe für Feindschaften zwischen Einzelnen, Klassen oder Nationen in Luft auflösen ...“

[Das vorgenannte Zitat stammt von Richter T. Troward und ist den Aufsätzen „Bible Mystery“ und „Bible Meaning“ entnommen. Richter Troward verfasste eine Reihe interessanter Bücher, darunter „The Edinburgh Lectures“, welche ich allen Teilnehmern dieses Kurses wärmstens ans Herz legen darf].

Falls Sie interessiert, was einem Menschen zustößt, der das Gesetz, das der Goldenen Regel zugrunde liegt, völlig missachtet, brauchen Sie sich nur jemanden aus Ihrem Umkreis anzusehen, von dem Sie wissen, dass er ausschließlich dafür lebt, mehr materiellen Wohlstand anzuhäufen und der hierbei völlig skrupellos vorgeht. Studieren Sie diesen Menschen. Sie werden dann bald zu der Einsicht gelangen, dass sich in seiner Seele keine Wärme befindet, seine Worte sind unfreundlich und sein Gesichtsausdruck abweisend. Er ist ein Sklave seines Verlangens nach materiellem Gewinn geworden und findet keine Zeit mehr, das Leben zu genießen. Er ist zu eigensüchtig, um anderen zu helfen. Er kann gehen, sprechen und atmen, aber er ist zu einem menschlichen Automaten verkommen. Und doch gibt es viele, die ihn beneiden und ihm nacheifern und diesen Abglanz für Erfolg halten.

Erfolgreich ist nur, wer auch glücklich ist!

Kein Mensch kann glücklich sein, ohne dass andere etwas von seinem Glück abbekommen. Diese Mitbedenkung anderer muss freiwillig sein und darf nur von der Absicht begründet sein, die betäubten Herzen anderer an den Sonnenstrahlen teilhaben zu lassen!

An dieses Gesetz dachte George D. Herron, als er schrieb:

„Wir haben viel über die kommende Bruderschaft gesprochen, aber Bruderschaften gehörten immer schon zu unserem Leben, lange bevor sie ein modernes Phänomen wurden. Allerdings waren wir Brüder in der Sklaverei und Unwissenheit, Brüder in der Krankheit und im Krieg, Brüder in der Scheinheiligkeit und Prostitution. Was einem von uns geschieht, geschieht früher oder später allen von uns; wir waren immer schon unentrinnbar in ein gemeinsames Schicksal eingebunden. Die Welt tendiert zum Niveau des niedrigsten Menschen und dieser ist der wahre Herrscher der Welt, drückt sie eng an seine Brust und zieht sie in den Tod hinunter. Sie werden das nicht glauben, aber so verhält es sich. Denn wenn es einen Weg gäbe, der einigen von uns die Freiheit brächte, wenn einige den Himmel haben könnten, während die anderen die Hölle haben, wenn es einen Weg gäbe, der einigen einen Ausweg aus den Gefahren böte, dann wäre unsere Welt in der Tat verloren und verdammt, aber da es der Menschheit noch nie möglich war, sich von den Missetaten und Verfehlungen der anderen zu lösen und die Geschichte uns zeigt, dass wir einer Bruderschaft nicht entgehen können und wir stündlich zwischen einer Bruderschaft des Leidens und einer Bruderschaft des Guten wählen, liegt es an uns, die Entscheidung zu Gunsten der Bruderschaft einer kooperativen Welt zu fällen und die entsprechenden Früchte zu ernten - die Früchte der Liebe und Freiheit“.

George D. Herron (1862 - 1925) war ein amerikanischer Geistlicher und Politiker.



Der Weltkrieg zwängte uns einen kooperativen Einsatz auf, aus dem das Gesetz des „Leben und leben lassen“ wie ein Leitstern, der uns im Umgang miteinander den Weg weist, heraussticht. Der universelle Aufruf nach einem kooperativen Tun nimmt viele Formen an, zu nennen sind hier zum Beispiel die Rotary Clubs, die Kiwanis Clubs, die Lions Clubs und viele andere Service- oder Wohltätigkeitsclubs, die den freundschaftlichen Austausch pflegen, statt auf Konkurrenz ausgerichtet zu sein. Der nächste Schritt besteht in einer engeren Verbindung dieser Clubs im Geiste der Kooperation.

Der Versuch von Woodrow Wilson und seinen Zeitgenossen, einen Völkerbund ins Leben zu rufen, weitergeführt von Warren G. Harding, war ein erster Anlauf in der Geschichte der Welt, um die Goldene Regel auch bei den Nationen zur Grundlage des Miteinander zu machen.

Es gibt keinen Zweifel, dass die Welt nunmehr die von George D. Herron zum Ausdruck gebrachte Wahrheit erkannt hat, wonach wir „stündlich zwischen einer Bruderschaft des Leidens und einer Bruderschaft des Guten wählen“. Der Weltkrieg hat uns die Erkenntnis nicht nur gelehrt, er hat sie uns förmlich aufgezwungen, dass ein Teil der Welt nicht leiden kann, ohne dass die gesamte Welt in Mitleidenschaft gezogen wird. Diese Fakten werden Ihnen hier nicht als „Moralpredigt“ vorgetragen, sondern in der Absicht, Ihre Aufmerksamkeit auf das zugrunde liegende Gesetz zu lenken, das für diese Veränderungen verantwortlich ist. Seit über viertausend Jahren hat die Menschheit über die Philosophie der Goldenen Regel nachgedacht und dieses Denken ist nun im Begriff, sich zu Gunsten derer, die es konstruktiv nutzen, auszuwirken.

Mir ist nach wie vor bewusst, dass die meisten Kursteilnehmer wohl eher an einem materiellen Erfolg Interesse haben, der sich auf dem Bankkonto bemerkbar macht, es scheint mir deshalb geboten, darauf hinzuweisen, dass jeder, der seine berufliche Philosophie auf Kooperation ausrichtet, daraus auch einen finanziellen Nutzen ziehen wird.

Falls Sie die Bedeutung der enormen Veränderungen ermessen können, die sich seit dem Ende des Weltkriegs in immer stärkerem Maße abspielen und falls Sie die Bedeutung der Serviceclubs, in denen Männer und Frauen im Geiste eines freundschaftlichen Miteinanders zusammenkommen, richtig deuten, wird Sie Ihre Vorstellungskraft mit Sicherheit zu der Tatsache leiten, dass jetzt **die Zeit gekommen ist, in der die freundschaftliche Kooperation auch in Ihrem beruflichen oder geschäftlichen Bereich den Unterbau bilden muss.**

Jeder, der für sich in Anspruch nimmt, ein klarer Denker zu sein, wird folglich zu dem Schluss gelangen, dass wir jetzt in ein Zeitalter eingetreten sind, in dem **die Nichtbeachtung der Goldenen Regel als Grundlage jeder beruflichen oder geschäftlichen Tätigkeit einem wirtschaftlichen Eigentor gleichkommt.**



Vielleicht haben Sie sich gefragt, warum in diesem Kursus das Thema der **Aufrichtigkeit** und Rechtschaffenheit nicht als Erfolgsvoraussetzung zur Sprache kam. Die Antwort finden Sie in der vorliegenden Lektion. Wenn die Vorgabe der Goldenen Regel richtig verstanden und angewandt wird, wird Unaufrichtigkeit ein Ding der Unmöglichkeit. Aber nicht nur das, auch andere schädliche Eigenschaften werden dadurch unmöglich: Selbstsucht, Habgier, Neid, Engstirnigkeit, Hass, Böswilligkeit und Niedertracht.

Wenn Sie sich nach der Goldenen Regel richten, werden Sie gleichzeitig Richter und Gerichteter, Ankläger und Angeklagter. Sie gelangen dadurch in eine Position, in der die Aufrichtigkeit bei Ihnen selbst beginnt, in der Sie sich selbst und ihren Mitmenschen gegenüber gleichermaßen aufrichtig sein müssen.

Solange die Aufrichtigkeit so offensichtlich nur Vorteile bringt, und im gegenteiligen Fall vielleicht zum Verlust eines Kunden oder zu Schlimmerem führt, besteht auch kein Grund, sie besonders loblich zu erwähnen. Wenn die Aufrichtigkeit jedoch vorübergehend oder dauerhaft zu einer materiellen Einbuße führt, gereicht sie dem sich so Verhaltendem sehr wohl zur Ehre. Eine solche Aufrichtigkeit wird durch eine zusätzlich gewonnene Charakterstärke und Reputation belohnt.

Wer die Goldene Regel versteht, achtet immer peinlichst genau auf Aufrichtigkeit und Rechtschaffenheit, nicht nur, weil er anderen gegenüber gerecht sein will, sondern weil er sich selbst gegenüber gerecht sein will. Ein solcher Mensch versteht das der Goldenen Regel zugrunde liegende ewige Gesetz und **weiß, dass jeder von ihm ausgesandte Gedanke und jede von ihm begangene Tat eine Kehrseite hat, die sich in Form eines späteren Umstandes oder einer später eintretenden Tatsache zeigt!**

Wer die Goldene Regel zu seinem Verhaltensmaßstab gemacht hat, hat die Wahrheit verstanden, dass Rechtschaffenheit zu seiner eigenen Charakterbildung beiträgt und ihm ein „gewisses Etwas“ verleiht, das ihm Lebenskraft und Macht verleiht. Das Wirkungsprinzip der Goldenen Regel ist dasselbe wie das Gesetz, über das das Prinzip der Autosuggestion funktioniert. Über diese Aussage sollten Sie tiefer nachdenken!

Bevor Sie weiterlesen, sollten Sie testen, welche Fortschritte Sie bei der Beherrschung dieses Kurses bereits gemacht haben, indem Sie über die vorhergehende Aussage nachdenken!



Wie könnte der Vorteil für Sie aussehen, wenn Sie sich anderen gegenüber so verhalten, wie Sie von anderen behandelt werden wollen - was der Kerngedanke der Goldenen Regel ist - und wenn Sie wissen, dass Sie dadurch eine Ereigniskette verursachen und Ihrem Charakter über Ihr Unterbewusstsein gleichzeitig die Auswirkungen dieses Verhaltens einprägen?

Diese Frage legt die Antwort förmlich nahe. Ich will jedoch, dass Sie selbst dieses äußerst wichtige Thema durchdenken und werde die Frage deshalb nochmals anders formulieren:

Falls Ihr gesamtes Verhalten anderen gegenüber, und sogar Ihr Denken, über das Prinzip der Autosuggestion in Ihrem Unterbewusstsein aufgezeichnet wird, was dazu führt, dass Ihre eigene Charakterbildung einem exakten Duplikat Ihrer eigenen Gedanken und Verhaltensweisen entspricht, können Sie es sich dann noch leisten, nicht auf Ihre Verhaltensweisen und Ihr Denken zu achten?

Wir befinden uns jetzt beim wahren Grund, warum wir „alles, was wir wollen, das uns die Menschen tun, auch ihnen tun“ sollten, denn was wir unserem Nächsten antun, tun wir uns selbst an!

Mit anderen Worten:

Jede von Ihnen begangene Tat und jeder von Ihnen ausgesandte Gedanke verändert Ihren eigenen Charakter entsprechend der Art Ihrer Tat beziehungsweise Ihres Gedankens, und Ihr Charakter wirkt als magnetisches Anziehungszentrum, welches damit harmonisierende Menschen und Umstände in Ihr Leben zieht.

Sie können anderen gegenüber kein Verhalten an den Tag legen oder ihnen etwas tun, ohne dieses Verhalten oder Tun zunächst in Ihrem eigenen Denken geschaffen zu haben, und Sie können nichts denken, ohne die Ausrichtung und Substanz dieses Gedankens Ihrem eigenen Unterbewusstsein einzuprägen, wo es zum Bestandteil Ihres eigenen Charakters wird!

Wenn Sie diese Aussage verstanden haben, wissen Sie auch, wieso Sie es sich nicht erlauben können, jemand anderen zu hassen oder zu beneiden. Sie werden dann auch verstanden haben, warum Sie davon Abstand nehmen müssen, es jemandem „heimzuzahlen“ oder mit gleicher Münze zu vergelten.

Das Verständnis dieses Gesetzes, auf dem die Goldene Regel basiert, führt Ihnen auch vor Augen, wieso die gesamte Menschheit in einer einzigen Brüderschaft verbunden ist und warum Sie weder durch die Tat noch in Gedanken einem Mitmenschen Schaden zufügen können, ohne sich selbst dadurch ebenfalls zu schaden und Ihrem eigenen Charakter die Ergebnisse dessen einzuprägen, was Sie getan oder gedacht haben.



Sobald Sie dieses Gesetz verstanden haben, wird Ihnen ohne den Schatten eines Zweifels klar sein, **dass Sie sich mit jeder üblen Tat selbst bestrafen und mit jeder guten Tat selbst belohnen.**

Es kommt mir beinahe wie Vorsehung vor, dass das größte Unrecht, das mir von jemandem anders je angetan wurde, genau dann stattfand, als ich mit dieser Lektion begann (einige Teilnehmer werden wissen, worauf ich mich beziehe).

Diese Ungerechtigkeit hat mir eine Zeitlang Probleme bereitet, aber das ist verglichen mit dem Vorteil, den ich daraus gezogen habe, dass ich die Richtigkeit dieses Prinzips zum richtigen Zeitpunkt belegen konnte, ohne Belang.

Die angesprochene Ungerechtigkeit ließ mir zwei Reaktionsmöglichkeiten: Ich hatte die Wahl, sowohl zivil- wie auch strafrechtlich „zurückzuschlagen“ oder mich für das Verzeihen zu entscheiden. Die erste Möglichkeit hätte mir eine beträchtliche Summe und etwas „Schadenfreude“ eingebracht. Die zweite Vorgehensweise hätte mir Selbstachtung eingebracht, wie sie nur von denen erfahren wird, die die Prüfung bestanden und entdeckt haben, was dieses Prinzip bedeutet und denen es damit Ernst ist.

Ich entschied mich für die zweite Option, obwohl mich persönliche Freunde dazu überreden wollten, es dem anderen „zu zeigen“ und obwohl sich ein bekannter Anwalt erbot, mich unentgeltlich vor Gericht zu vertreten.

Der Anwalt bot jedoch etwas Unmögliches an, denn niemand kann es einem anderen „unentgeltlich zeigen“. Die Kosten sind nicht immer finanzieller Art, denn es gibt Dinge, die mit Geld nicht aufzuwiegen sind.

Es wäre „vergebliche Liebesmühe“, jemandem, der sich mit diesem Gesetz, auf dem die Goldene Regel beruht, nicht vertraut gemacht hat, verständlich machen zu wollen, warum ich auf eine Revanche verzichtet hatte. Das wäre etwa so, als würde man einem Affen das Gesetz der Erdanziehung erklären wollen. Wenn Sie dieses Gesetz verstehen, ist Ihnen auch klar, warum ich meinem Gegner verzeihen musste.

Im Vaterunser finden wir die Ermahnung, „unseren Schuldigern zu vergeben“, aber eine solche Ermahnung wird auf taube Ohren fallen, solange der Zuhörer das zugrunde liegende Gesetz nicht verstanden hat. Dieses Gesetz ist dasselbe wie das Gesetz, auf dem die Goldene Regel beruht. Es ist das Gesetz, das den Unterbau für diese gesamte Kurseinheit bildet und wonach wir unweigerlich das ernten, was wir säen. Dieser Wirkungsweise des Gesetzes kann sich niemand entziehen und seine Folgen kann niemand vermeiden, weshalb es ein Gebot des gesunden Menschenverstandes ist, seine Gedanken und sein Tun in konstruktive Bahnen zu lenken.

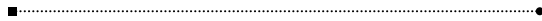
Damit wir das zugrunde liegende Gesetz konkreter beschreiben können, wollen wir es in einen Verhaltenskodex einbinden, der dem geneigten Leser als Richtschnur dienen kann.



Mein Verhaltenskodex

1. Ich glaube an die Goldene Regel als Grundlage für alles menschliche Verhalten, deshalb werden ich einem Mitmenschen nie etwas antun, was ich mir im umgekehrten Fall nicht auch von diesem Menschen wünsche.
2. Im Umgang mit anderen bin ich bis in die kleinsten Einzelheiten rechtschaffen, nicht nur deshalb, weil ich ihnen gegenüber fair sein will, sondern auch, weil ich die Vorstellung der Rechtschaffenheit in meinem eigenen Unterbewusstsein verankern will und mir diese herausragende Charaktereigenschaft auf diese Weise einpräge.
3. Ich verzeihe anderen, die mir Unrecht angetan haben und verschwende keinen Gedanken daran, ob sie dies verdienen oder nicht, weil ich das Gesetz verstanden habe, wonach ich über dieses Verzeihen meinen eigenen Charakter stärke und die Wirkungen meiner eigenen Verfehlungen aus meinem Unterbewusstsein ausmerze.
4. Ich bin im Umgang mit anderen stets gerecht, großzügig und fair, selbst dann, wenn dieses Verhalten nach den üblichen Maßstäben keine Belohnung erfährt, weil ich ein Gesetz verstanden habe, das mir in Folge meiner eigenen Gedanken und Taten bei meiner eigenen Charakterbildung hilft.
5. Unabhängig davon, wie viele Schwächen und Fehler ich bei anderen bemerke, verwende ich meine Zeit darauf, meine eigenen Schwächen und Fehler aufzudecken und bei mir selbst Abhilfe zu schaffen.
6. Ich verzichtete vollkommen auf Beschimpfungen, auch wenn die andere Person sie meiner Meinung nach verdient hätte, weil ich meinem Unterbewusstsein nur konstruktive Inhalte einprägen will.
7. Ich weiß, dass meine Gedanken eine Einlaufschleuse aus dem universellen Ozean des Lebens sind und setze in diesem Ozean deshalb keine schädlichen Gedanken aus, die das Bewusstsein anderer verschmutzen könnten.
8. Ich gestatte der verbreiteten menschlichen Tendenz zu Hass, Neid, Eifersucht, Zweifel, Bössartigkeit, Pessimismus oder Angst keinen Zugriff zu mir, weil dies die Keime sind, aus denen die schlimmsten Probleme der Welt erwachsen.
9. Wenn mein Bewusstsein nicht auf mein zentrales Lebensziel gerichtet ist, fülle ich es absichtlich mit Gedanken der Zuversicht und des Wohlwollens anderen gegenüber und suche nach Wahrheit und Gerechtigkeit, weil ich glaube, dass dies die Keime sind, aus denen die Menschheit ihren Fortschritt erntet.
10. Ich weiß, dass eine passive Befürwortung der Goldenen Regel sowohl für mich wie auch für andere wertlos ist, deshalb praktiziere ich dieses Prinzip zum Wohle aller aktiv!
11. Ich verstehe das Gesetz, wonach mein eigener Charakter eine Folge meines eigenen Denkens und Tuns ist, deshalb achte ich sorgfältig auf meine Gedanken und Taten!
12. Ich weiß, dass dauerhaftes Glück nur dem beschert ist, der anderen dabei hilft, dieses Glück zu erlangen, und dass keine freundliche Tat unbelohnt bleibt, auch wenn sie nicht immer direkt entlohnt wird. Ich tue mein Bestes, um andere nach Kräften zu unterstützen, wann immer sich die Gelegenheit dazu ergibt.

In diesem Kurs wurde wiederholt auf Ralph Waldo Emerson verwiesen. Emersons Aufsätze kann ich jedem Kursteilnehmer nur bestens empfehlen, wobei der Aufsatz über das **Gesetz des Ausgleichs** mindestens alle drei Monate einmal studiert werden sollte. Darin geht es um dasselbe Gesetz, auf dem auch die Goldene Regel beruht.



Es gibt Leute, die die Goldene Regel nur für eine schöne Theorie halten, die in keiner Weise mit einem unwandelbaren Gesetz verbunden ist. Diese Menschen sind aufgrund persönlicher Erfahrungen diesem Schluss gelangt, weil sie anderen einen Dienst erbracht haben, dieser aber keine direkte Erwidmung erfuhr.

Wer weiß, wie viele es gibt, die nicht schon einmal anderen etwas Gutes getan haben, ohne dafür weder Dank noch Gegenleistungen erhalten zu haben? Ich selbst habe solche Erfahrungen nicht nur einmal gemacht und werde sie auch in der Zukunft wieder machen, das wird mich jedoch nicht davon abhalten, weiterhin Dienste zu erbringen, nur weil meine Bemühungen **von anderen** nicht belohnt wurden.

Hier die Begründung:

Wenn ich einem anderen Menschen etwas Gutes tue oder mich ihm gegenüber freundlich verhalte, speichere ich in meinem Unterbewusstsein die Wirkung dieses Verhaltens ab. Das ließe sich vergleichen mit dem Aufladen einer elektrischen Batterie. Nach und nach gelange ich auf diese Weise zu einem positiven und dynamischen Charakter, der Menschen in mein Leben zieht, die meinem eigenen Charakter entsprechen oder damit harmonisieren.

Die von mir **angezogenen** Menschen werden das freundliche Verhalten und das Gute, das ich für andere getan haben, erwidern, wodurch das Gesetz des Ausgleichs für die Wiederherstellung der Gerechtigkeit sorgt und mir aus einer Quelle das zurückbringt, was ich einer völlig anderen Quelle gegeben habe.

Sie haben vielleicht schon gehört, dass sich ein Verkäufer zunächst selbst überzeugen sollte und dass er selbst sein erster Kunde ist. Damit ist gemeint, dass er andere nicht von den Vorzügen seiner Produkte überzeugen kann, solange er selbst davon nicht überzeugt ist. Hier greift wieder einmal das **Gesetz der Anziehung**, denn es ist wohlbekannt, dass Begeisterung ansteckend wirkt und wenn ein Verkäufer von seinen Produkten begeistert ist, wird er im Bewusstsein anderer ein entsprechendes Interesse auslösen!

Sie können sich dieses Gesetz veranschaulichen, indem Sie sich wie eine Art menschlicher Magnet sehen, der solche Menschen anzieht, deren Charakter mit dem seinen in harmonischer Übereinstimmung stehen. Wenn Sie sich als einen menschlichen Magneten betrachten, der solche Personen anzieht, die sich mit Ihren vorherrschenden Charakterzügen auf derselben Wellenlänge befinden, und andere abstoßen, die damit nicht harmonisieren, sollten Sie auch bedenken, dass **Sie selbst der Konstrukteur dieses Magneten sind** und dass Sie seine Beschaffenheit dergestalt verändern können, dass er jenem Ideal entspricht, das Sie aufzubauen gedenken.



Vor allem aber sollten Sie bedenken, dass eine solche Veränderung über Ihre **Gedanken** erfolgt!

Ihr Charakter ist die Summe Ihrer Gedanken und Taten! Diese Wahrheit wurde in diesem Kursus auf verschiedene Art und Weise mehrmals zum Ausdruck gebracht.

Daraus ergibt sich, dass es Ihnen unmöglich ist, einen nützlichen Dienst zu erbringen oder sich anderen gegenüber freundlich zu verhalten, ohne daraus selbst einen Vorteil zu ziehen. Ebenso unmöglich ist es, dass Sie sich schädlichem Denken oder Tun hingeben, ohne hierfür in Form einer schwindenden Macht zu büßen.

.....

Positive Gedanken führen zur Entwicklung einer dynamischen Persönlichkeit.

Negative Gedanken bewirken die gegenteilige Persönlichkeit.

In vielen der vorhergehenden Kurseinheiten und auch in der vorliegenden finden Sie klare Anweisungen darüber, wie Sie bei Ihrer Persönlichkeitsentwicklung über das **positive Denken** vorzugehen haben. Solche Anweisungen finden Sie vor allem in Lektion drei über das Selbstbewusstsein. Diese Lektion enthält eine klare Anweisung in Form einer Formel. Sämtliche in diesem Kursus enthaltenen Formeln dienen dazu, die Macht Ihres Denkens auf die Entwicklung einer Persönlichkeit auszurichten, die solche Menschen in Ihr Leben zieht, die Ihnen bei der Erreichung Ihres **zentrales Ziels** wieder behilflich sind.

Dafür, dass Ihnen feindliches oder abweisendes Verhalten wieder seinesgleichen bringt, brauchen Sie keine Beweise. Meist kommt die Retourkutsche postwendend. Ebenso wenig brauchen Sie Beweise dafür, dass Sie mehr erreichen, wenn Sie sich so verhalten, dass andere gern mit Ihnen zusammen arbeiten. Sofern Sie Lektion acht beherrschen („Selbstbeherrschung“), verstehen Sie jetzt auch, wie Sie andere dazu bringen, sich Ihnen gegenüber so zu verhalten, wie Sie dies möchten: Durch die Haltung, die Sie ihnen entgegenbringen!

Auch das Prinzip des „Auge um Auge, Zahn um Zahn“ beruht auf demselben Gesetz, nach dem auch die Goldene Regel wirkt. Es handelt sich um nichts anderes als um das Gesetz der Vergeltung, mit dem ein jeder von uns vertraut ist. Selbst der eigennützigste Mensch wird auf dieses Gesetz reagieren; er kann nicht anders! Wenn ich schlecht über Sie rede, werden Sie nicht nett über mich denken, auch dann nicht, wenn ich die reine Wahrheit spreche. Dazu kommt, dass die Wahrscheinlichkeit steigt, dass Sie es mir mit derselben Münze heimzahlen wollen. Wenn ich aber von Ihren Tugenden und Vorzügen spreche, werden Sie wohlwollende Gedanken über mich haben und mir, sobald sich die Gelegenheit ergibt, ebenfalls wieder positiv entgegenzutreten - in den meisten Fällen zumindest.

Aufgrund der Wirkungsweise des Gesetzes der Anziehung ziehen die Uneingeweihten und Nichtinformierten ständig Probleme und Sorgen von anderen an, weil sie selbst nicht auf ihre Worte und destruktiven Taten achten!



„Alles, was ihr wollt,
das euch die Menschen tun, das
tut auch ihr ihnen ebenso.“

Den obigen Spruch haben wir schon tausend Mal gehört, aber wie viele von uns haben auch das Gesetz verstanden, auf der diese Aussage beruht?

Um sie etwas klarer zu machen, wollen wir sie noch detaillierter fassen:

Alles, was ihr wollt, das euch die Menschen tun, das tut auch ihr ihnen ebenso, **weil die menschliche Natur dazu neigt, Gleiches mit Gleichem zu vergelten!**

Konfuzius muss dieses „Wie du mir, so ich dir“ im Kopf gehabt haben, als er dieses Gesetz wie folgt formulierte:

„Was du nicht wünschst, füge anderen nicht zu“

Leute, die das Gesetz, auf dem die Goldene Regel beruht, nicht verstehen, argumentieren, dass es nicht funktioniere, weil der Mensch sich nach dem Prinzip „Auge um Auge, Zahn um Zahn“ richte, was nicht anderes ist als das Gesetz der Vergeltung. Wenn sie einen Schritt weiterdenken würden, fänden sie heraus, dass sie sich die negative Seite dieses Gesetzes ansehen und dass dasselbe Gesetz auch positive Wirkungen zeigen kann.

Falls Sie also nicht wollen, dass ihnen jemand das Auge ausreißt, sollten Sie sich gegen dieses Ungemach schützen, indem Sie dem anderen kein Auge ausreißen. Gehen Sie stattdessen noch einen Schritt weiter und verhalten Sie sich dem anderen gegenüber zuvorkommend und hilfsbereit und er wird über dasselbe Gesetz der Vergeltung auch Ihnen wieder einen entsprechenden Dienst erweisen wollen.

Und falls er das nicht tut, was dann?

Dann sind Sie trotzdem Nutznießer Ihres Verhaltens, weil Sie die Auswirkungen Ihrem eigenen Unterbewusstsein eingepägt haben!

Über den Weg der Freundlichkeit und der grundsätzlichen Anwendung der Goldenen Regel sind Sie also immer auf der sicheren Seite und sind auf jeden Fall Nutznießer der einen Quelle, erhöhen aber gleichzeitig die Wahrscheinlichkeit, dass Sie auch noch aus der anderen Quelle schöpfen werden.

Es könnte vorkommen, dass Sie Ihr gesamtes Verhalten nach der Goldenen Regel ausrichten und über einen längeren Zeitraum keine direkte Wiedergutmachung erfahren und es könnte auch vorkommen, dass die Empfänger Ihrer guten Taten diese niemals erwidern werden, aber Sie hätten dann dennoch Ihren eigenen Charakter mit Lebenskraft versorgt und dieser positive Charakter wird sich über kurz oder lang durchsetzen und Sie werden feststellen, dass Sie für Ihre Freundlichkeit mit Zins und Zinseszins entlohnt wurden, auch wenn sie Ihnen anfänglich als Zeitvergeudung oder einseitige Liebesmühe erschienen sein mag.

Weitere Darstellungen der Goldenen Regel:

Judentum: Was immer dein Nachbar dir nicht antun soll, tue ihm nicht an. Das ist das ganze Gesetz.

Hinduismus: Die Weisheit des Lebens hat der, der anderen gibt, was er selbst gerne haben möchte.

Buddhismus: Erstrebe für andere das Glück, nach dem du dich selber sehnst.

Ägypten: Er gab anderen das Gute, das er sich selber wünschte. Lasst ihn eintreten.

Perser: Handle so, wie du behandelt werden möchtest.

Griechen: Tue deinem Nachbarn nicht an, was du ihm übel nehmen würdest.

Römer: Das Gesetz im Herzen aller Menschen lautet: „Liebe jeden Menschen wie dich selbst“

Seneca: Und nicht nur als Konsequenz, sondern im Geschehen selbst. Denn das Bewusstsein des Wohltäters ist für ihn selbst eine Wohltat.

Ihren Ruf verdanken Sie anderen - aber Ihren Charakter verdanken Sie sich selbst!

Sie wollen sich vielleicht einen guten Ruf schaffen, haben hierauf jedoch nur einen bedingten Einfluss, weil es sich hierbei um etwas handelt, das sich Ihrer eigenen Kontrolle entzieht und im Bewusstsein anderer abspielt. Ihr Ruf hängt davon ab, wofür andere Sie halten. Anders bei Ihrem Charakter: Ihr Charakter ist das Ergebnis Ihres Denkens und Ihres Tuns. Dafür sind Sie selbst verantwortlich. Sie können ihn schwach, gut oder schlecht machen. Wenn Sie mit sich zufrieden sind und wissen, dass Sie einen tadellosen Charakter haben, brauchen Sie sich über Ihren Ruf keine Sorgen zu machen, denn Ihr Charakter kann nur von Ihnen selbst vernichtet oder beschädigt werden.

An diese Wahrheit dachte Emerson, als er schrieb: *„Ein Wahlsieg, eine Erhöhung Ihrer Mieteinnahmen, die Genesung von einer Krankheit oder die Rückkehr eines Freundes oder ein anderes äußeres Ereignis trägt zu Ihrer Freude bei und Sie bilden sich ein, dass Sie sich auf dem besten Wege befinden. Lassen Sie sich davon nicht täuschen! Das kann niemals so sein. Nichts außer Ihnen selbst kann Ihnen Seelenfrieden bringen. Nichts außer dem Triumph der Prinzipien!“*

Ein Grund, der dafür spricht, sich anderen gegenüber gerecht zu verhalten, ist der Umstand, dass ein solches Verhalten die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sich andere Ihnen gegenüber ebenfalls korrekt verhalten. Ein besserer Grund besteht jedoch darin, dass Ihre Freundlichkeit und Ihr faires Verhalten anderen gegenüber bei Ihnen selbst einen positiven Charakter erzeugt!

Die Belohnung, welche mir zusteht, weil ich mich Ihnen gegenüber hilfsbereit gezeigt habe, können Sie mir verwehren, aber Sie können mich nicht um den Vorteil bringen, den ich selbst daraus gezogen habe, dass ich Ihnen einen Dienst erbracht habe, der zu meiner Charakterstärkung beiträgt.

Wir leben in einem industriellen Zeitalter. Überall ist zu sehen, wie große Umwälzungen im Gange sind, wie sich die Lebensgewohnheiten verändern, wie sich der Umgang zwischen den Menschen wandelt, wie das Leben neue Facetten annimmt.

Dies ist das Zeitalter des organisierten Kräfteinsatzes. Überall ist augenfällig, dass die Organisation die Grundlage des finanziellen Erfolgs ist, und wenn gleich noch weitere Faktoren eine Rolle spielen, ist das Organisationsgeschick einer der wichtigsten Komponenten.

Dieses industrielle Zeitalter hat zwei vergleichsweise neue Begriffe geschaffen. Der eine lautet „Kapital“, der andere „Arbeitskraft“. Kapital und Arbeitskraft sind die beiden Haupträder in der Maschinerie des organisierten Kräfteinsatzes. Diese beiden Kräfte prosperieren in dem Maße, in dem beide Seiten die Philosophie der Goldenen Regel verstehen und praktizieren. Dennoch besteht zwischen beiden Seiten nicht immer Harmonie, was den Vertrauenszerstörern zu verdanken ist, die ihren Lebensunterhalt damit bestreiten, dass sie die Saat der Uneinigkeit verstreuen und zwischen der Arbeitgeber- und der Arbeitnehmerseite Unfrieden säen.



In den letzten fünfzehn Jahren habe ich eine beträchtliche Zeit auch dem Studium der Uneinigkeit zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern gewidmet. Darüber hinaus habe von anderen Personen, die sich ebenfalls mit diesem Thema beschäftigt haben, zahlreiche Erkenntnisse erhalten.

Es gibt nur eine einzige Lösung, die diese chaotische Situation in Harmonie verwandeln und zwischen Kapital und Arbeitskraft eine funktionierende Beziehung aufbauen kann. Es handelt sich keineswegs um ein von mir erfundenes Wundermittel, sondern um ein großes Naturgesetz. Dieses Wundermittel wurde von einem der Großen dieser Generation wie folgt beschrieben:

„Die Frage, die uns zur Klärung vorliegt, löst in der heutigen Zeit großes Interesse aus. Es ist ein Zeichen der Hoffnung, dass solche Themen, die für das menschliche Glück eine große Rolle spielen, die Aufmerksamkeit der Weisesten auf sich ziehen und alle Klassen von Menschen interessieren. Der hohe Grad der Verbreitung dieser Bewegung zeigt, dass sich etwas Neues auftut, dass sich etwas öffnet, so wie die warme Frühlingsluft den gefrorenen Erdboden öffnet und die schlafenden Keime der Pflanzen aktiviert. Diese neuen Kräfte wohlüberlegt zur Aktion anzuleiten, wird große Weisheit erfordern.

Die einzige Lösung für Arbeitskraftprobleme, für Mangel, für Leid und Sorgen kann nur gefunden werden, wenn wir sie von der moralischen und spirituellen Warte aus betrachten. Solche Probleme müssen in einem Licht betrachtet werden, das nicht von ihnen selbst kommt. Von der menschlichen Selbstsüchtigkeit können die wahren Beziehungen zwischen Arbeitskraft und Kapital niemals aufgedeckt werden. Sie müssen aus einer höheren Warte betrachtet werden als auf der Ebene der Löhne und der Anhäufung materiellen Reichtums. Die Sichtweise muss von der Absicht ausgehen, weswegen sie geschaffen wurden.

Kapital und Arbeitskraft bedingen einander. Die jeweiligen Interessen sind untrennbar miteinander verwoben. In zivilisierten und aufgeklärten Gemeinschaften besteht zwischen diesen Seiten eine wechselseitige Abhängigkeit. Falls es überhaupt einen Unterschied gibt, so nur den, dass das Kapital von der Arbeitskraft abhängiger ist als umgekehrt. Das Leben ist auch ohne Kapital möglich. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, besitzen Tiere kein Eigentum und machen sich über das Morgen keine Sorgen. „Sehet die Vögel, sie säen nicht und doch ernährt sie der himmlische Vater“. Ureinwohner leben ebenfalls ohne Kapital. In der Tat lebt die Mehrheit der Menschheit von ihrem täglichen Tun, von der Hand in den Mund. Aber niemand kann vom materiellen Reichtum leben. Niemand kann sein Gold oder Silber essen oder sich von Zertifikaten oder Aktien ernähren. Ohne die Arbeitskraft kann das Kapital nichts ausrichten und ihr einziger Wert besteht in der Macht, Arbeitskraft oder dessen Ergebnisse zu kaufen. Deshalb besteht keine Veranlassung, ihm eine Bedeutung beizumessen, die es nicht besitzt. So abhängig es von der Arbeitskraft ist, um einen Wert zu haben, so wichtig ist es auch für den menschlichen Fortschritt.

Sobald der Mensch in ein zivilisiertes Stadium tritt, wird das Kapital notwendig. Menschen kommen miteinander in Kontakt. Es macht nicht mehr jeder alles selbst, sondern es werden Spezialisierungen geschaffen und die gegenseitige Abhängigkeit steigt. Auf diese Weise diversifiziert sich die Arbeitskraft. Der eine bearbeitet Eisen, ein anderer Holz, der nächste stellt Kleidung her und wieder ein anderer produziert Nahrung.

Dadurch wird ein Austauschsystem notwendig und der Austausch erfordert wiederum Beförderungswege und Bauarbeiter, die diese schaffen. In dem Maße, in dem die Bevölkerung wächst und sich der Bedarf erhöht, muss auch das Austauschsystem erweitert werden, es werden neue Eisenbahnen gebaut, neue Dampfer durchpflügen die Meere und unzählige Männer, die kein Brot backen und keine Kleidung herstellen können, werden für diese Anforderungen gebraucht.

Wir sehen also, dass wir immer mehr voneinander abhängig werden, je mehr die Nachfrage steigt und die Zivilisation voranschreitet. Jeder arbeitet in seinem speziellen Bereich, verrichtet eine bessere Arbeit, weil er sein ganzes Denken und seine gesamte Zeit auf das verwenden kann, wozu er am besten geeignet ist und trägt so mehr zum Gesamten bei. Zwar arbeitet er für andere, alle anderen arbeiten aber auch für ihn. Jedes Mitglied der Gemeinschaft arbeitet für die Gesamtheit und die Gesamtheit arbeitet für jedes einzelne Mitglied. Das ist das Gesetz des vollkommenen Lebens. Jeder Mann, der eine für Geist oder Körper nützliche Arbeit verrichtet, ist ein Menschenfreund, ein öffentlicher Wohltäter, unabhängig davon, ob er Weizen anbaut, Baumwolle pflückt, im Bergwerk arbeitet oder den Kessel eines Dampfers mit Nachschub versorgt. Falls die Eigennützigkeit die menschlichen Beweggründe nicht verzerren und pervertieren würde, würde jeder arbeitende Mensch ein Wohltäter sein.

Um dieses riesige Austauschsystem am Laufen zu halten, um den Wald und die Farm, die Fabrik und das Bergwerk Seite an Seite in den Prozess einzubinden und die Produkte zum Verbraucher zu bringen, ist ein immenses Kapital erforderlich. Ein einziger Mann kann nicht auf seiner Farm oder in der Fabrik arbeiten und dann auch noch eine Eisenbahn oder eine Reederei aufbauen. So wie einzelne Regentropfen keine Mühle und keinen Dampfer antreiben können, aber gesammelt in einem Reservoir zu einer wasserfallähnlichen Kraft werden, die einen Motor durch das Meer bewegt, sind ein paar Dollar in den Taschen der Menge ebenso machtlos und können keine großen Transaktionen bewegen, zusammen jedoch schon.

Das Kapital ist ein Freund der Arbeitskraft und für die Wirtschaft unerlässlich. Es kann jedoch auch ein fürchterlicher Feind sein, und ist dies oft auch, wenn es nur für eigennützige Zwecke benutzt wird, das meiste Kapital ist jedoch dem Glück des Menschen wohlgesonnener und zuträglicher als der gegenteilige Fall. Der Einsatz des Kapitals ist nicht möglich, ohne dass es mittelbar oder unmittelbar auch dem Arbeitnehmer zugute kommt. Wir denken an unser Leid, aber übersehen das Gute. Wir denken an die Übel, die über größere Geldmittel beseitigt werden könnten, aber wir übersehen den Segen, den wir aufgrund großer Kapitaleinsätze bereits genießen. Es ist ein Gebot der Weisheit, sowohl das Gute, das wir erhalten als auch das Übel, an dem wir leiden, gleichermaßen zu sehen.

Wir hören immer wieder den Ausspruch, dass die Reichen immer reicher und die Armen immer ärmer würden. Zieht man jedoch den gesamten Besitz des Menschen heran, so entsteht an der Richtigkeit dieser Aussage ein berechtigter Zweifel. Es ist durchaus richtig, dass die Reichen immer reicher werden. Es ist aber ebenfalls richtig, dass sich die Lebensbedingungen des Arbeiters ständig verbessern.

Der durchschnittliche Arbeiter genießt heutzutage Annehmlichkeiten, die vor einem Jahrhundert nicht einmal ein Prinz genossen hat.

Er ist besser gekleidet, hat eine größere Auswahl an Nahrungsmitteln, wohnt komfortabler und hat Zugriff auf eine Reihe von Hilfsgeräten im Haushalt und bei der Verrichtung seiner Arbeit, die noch vor wenigen Jahren nicht erschwinglich gewesen wären. Nicht einmal ein Kaiser hätte so reisen können wie der heutige Arbeiter. Er meint vielleicht, dass er auf sich selbst gestellt sei und keine Helfer hätte. Aber in Wahrheit steht ihm ein Netz von Helfern zur Verfügung, die ihn bedienen und seine Wünsche erfüllen. Es erfordert ein Heer von Menschen und ein immenses Kapital, ein normales Abendessen zu liefern, das die meisten Menschen in unseren Breitengraden heute genießen.

Denken Sie nur an die enormen Kombinationen aus Mitteln und Menschen, um ein solches Mahl zu beschaffen. Der Tee kommt aus China, der Kaffee aus Brasilien, die Gewürze aus Ostindien, der Zucker aus Kuba, das Brot stammt vom Farmer im Westen und das Gemüse, die Milch und die Butter kommen vielleicht wieder von einem anderen Lieferanten. Der Bergmann hat die Kohle für den Ofen zu Tage gefördert, mit dem Ihr Mahl zubereitet und Ihre Wohnung geheizt wurde, der Tischler hat Stühle und Tische geschreinert. Dazu verwendet der Arbeiter Besteck und vielleicht eine Tischdecke, die aus Irland stammt. Der Metzger hat sich um das Fleisch gekümmert und der Müller um das Mehl.



Diese Nahrungsmittel und die übrigen Produkte wurden in weiter Entfernung voneinander hergestellt. Es mussten Weltmeere überquert werden, Berge überwunden oder untertunnelt werden, Täler aufgefüllt und Schiffe gebaut werden, es mussten Eisenbahnen gebaut und ein Heer von Menschen geschult und beschäftigt werden, bevor dieses Abendessen zubereitet und auf den Tisch gebracht werden konnte. Es mussten Materialien ge- und verkauft werden. Jeder erbrachte seinen Beitrag an seinem Platz und wird dafür entlohnt. Und jeder arbeitet für Sie und dient Ihnen ebenso treu und effizient als wäre er von Ihnen direkt angestellt und würde seinen Lohn aus Ihrer Hand empfangen. Vor diesem nicht verleugbaren Hintergrund sehen wir die Wahrheit vielleicht deutlicher, dass jeder Mann und jede Frau, die eine nützliche Arbeit erbringen, öffentliche Wohltäter sind und diese Einsicht gereicht der Arbeit und dem Arbeiter zur Ehre. Wir sind alle miteinander verbunden, die Armen und die Reichen, die Geschulten und die Unwissenden, die Starken und die Schwachen. Uns alle verbindet ein soziales Netz. Einem Einzigen Schaden zuzufügen, bedeutet allen zu schaden. Einem Einzigen zu helfen, bedeutet, allen zu helfen.

Sie sehen also, welches riesige Aufgebot bereits nötig ist, um lediglich ein Abendessen zu liefern. Ist dann nicht auch einsichtig, welche Riesensummen an Kapital nötig sind, um diese komplizierte Maschinerie am Laufen zu halten? Ist dann nicht erkennbar, dass jeder Mann, jede Frau und jedes Kind Nutznießer dieses Kapitaleinsatzes ist? Wie würden wir sonst unser Brennmaterial, unser Fleisch, unser Mehl, unsere Getränke, unseren Zucker und unseren Reis erhalten können? Der Arbeiter kann keine Schiffe bauen und sie selbst segeln und sich dabei noch seinen Lebensunterhalt verdienen. Der Farmer kann seine Farm nicht verlassen und seine Produkte zum Markt bringen. Der Bergmann kann die Kohle nicht fördern und dann auch noch zum Verbraucher bringen. Der Farmer in Kansas verbrennt heute vielleicht Weizen, um sein Essen zu kochen und sein Haus zu heizen, und der Bergmann hungert und bräuchte das Brot, das mit diesem Weizen hätte gebacken werden können, aber sie könnten die Früchte ihrer Arbeit nicht miteinander austauschen.

Jeder Morgen Land, jedes Waldstück und jedes Bergwerk hat an Wert gewonnen, weil es Eisenbahnen und Dampfschiffe gibt und die Lebensqualität sowie die Möglichkeiten einer sozialen und intellektuellen Kultur wurden in die entlegendsten Gegenden gebracht.

Die Vorteile des Kapitals sind jedoch nicht auf die Lieferung von Produkten und die Schaffung von Komfort begrenzt. Das Kapital schafft neue Arbeitsplätze. Es diversifiziert die Arbeit und erweitert die Einsatzmöglichkeiten, so dass jeder die Arbeit verrichten kann, die ihm zusagt. Die aufgrund von Eisenbahnen, Dampfschiffen, Telegraphen und Herstellungsbetrieben geschaffene Anzahl der Arbeitsplätze ist unermesslich. Darüber hinaus wird das Kapital für den Erwerb der intellektuellen und spirituellen Kultur eingesetzt.

Bücher werden heute zu immer niedrigeren Verkaufspreisen angeboten und die besten Gedanken der Welt sind infolge des Bestehens von Verlagshäusern auch dem einfachsten Arbeiter zugänglich. Es gibt kein besseres Beispiel für die Vorteile, die der normale Arbeiter aus dem Kapital zieht, als die Tageszeitung. Für zwei bis drei Cent wird das Weltgeschehen der letzten vierundzwanzig Stunden an jede Türschwelle gebracht. Der Arbeiter kann auf seinem Weg zum Arbeitsplatz oder nach Hause eine geistige Weltreise und sich ein Bild von den Ereignissen machen. Egal, ob etwas in China oder Afrika, in Spanien oder England vorgefallen ist, ob im Kongress ein Thema debattiert wurde oder eine Bewegung für irgendeine Sache im Gange ist, er kann sich darüber informieren. Haben Sie bei der Lektüre Ihrer Zeitung jemals daran gedacht, welches Aufgebot an Mitteln, Menschen und Intelligenz nötig war, um diese Ereignisse zu sammeln und in eine nutzbare Form zu bringen? Es mussten Millionen von Dollar investiert werden und es mussten tausende von Männern und Frauen beschäftigt werden, um diese Zeitung herzustellen und zu Ihnen zu bringen. Und wie viel haben Sie dafür bezahlt? Ein paar Cents!



Das sind einige Beispiele für die Vorteile, die jedermann aus dem Kapitaleinsatz zieht. Ohne Kapital wären diese Vorteile nicht möglich. In den Genuß dieser Vorteile gelangen wir ohne unser Zutun. Die Investition von Kapital bringt für eine Vielzahl von Menschen immer Vorteile mit sich. Sie bringt die Maschinerie des Lebens in Gang, sie vervielfacht die Einsatzmöglichkeiten, sie bringt Erzeugnisse zum Verbraucher, sie bringt Menschen aus aller Herren Länder zusammen, sie bringt Gedanken in Umlauf und gibt jedem Mann und jeder Frau einen Anteil am Produkt. Das sind die Fakten, die sich jeder vor Augen führen sollte, wie arm er auch sein mag.

Wenn das Kapital ein solcher Segen für die Arbeitskraft ist und wenn es nur über die Arbeitskraft nutzbar gemacht werden kann, woher kommt es dann, dass zwischen beiden Seiten ein so großer Konflikt besteht? Falls sowohl der Kapitalgeber als auch der Arbeitnehmer nach humanen Prinzipien handelten, gäbe es einen solchen Konflikt nicht, aber leider ist das nicht der Fall. Das Handeln wird von menschenunwürdigen Prinzipien geleitet. Jede Seite versucht, sich mit dem geringsten Aufwand das größte Kuchenstück abzuschneiden. Das Kapital sucht nach größeren Gewinnen, die Arbeitskraft sucht nach höheren Löhnen. Die Interessen der beiden Seiten prallen aufeinander. Bei dieser Auseinandersetzung hat das Kapital einen Vorsprung und nützt ihn aus. Es hat sich den Löwenanteil gesichert. Es hat den Diener als Sklaven eingestuft, dessen Rechte und dessen Glück keinen Respekt verdienen. Es beeinflusst den Gesetzgeber und sichert sich Gesetze, die es begünstigen. Das Kapital ist der Herr und die Arbeitskraft ist der Diener. Solange der Diener unterwürfig und folgsam blieb und sich mit der vom Kapital festgelegten Entlohnung zufrieden gab, gab es keinen Konflikt.

Aber die Arbeitnehmerseite begehrte auf; sie hat an Stärke und Intelligenz gewonnen und sie nimmt Rechte für sich in Anspruch, die sie respektiert sehen will.

Jede Seite befindet sich im Kriegszustand und sieht auf ihre eigenen Interessen. Die Kapitalgeber gehen davon aus, dass ein Gewinn auf Seiten der Arbeitskraft einen Verlust für sie bedeuteten und dass sie sich zuerst um ihre eigenen Interessen kümmern müssten. Für sie bedeutet das, dass eine billigere Arbeitskraft größere Gewinne bringt. Auf der anderen Seite denkt der Arbeitnehmer, dass er das verlieren würde, was der Kapitalgeber an Mehrgewinn hat. Deshalb ist ihm an möglichst hohen Löhnen gelegen. Aus diesen entgegengesetzten Positionen scheint an der Gegnerschaft kein Weg vorbei zu gehen. Was die eine Seite gewinnt, verliert die andere. Dies bedeutet Konflikt. Jede Seite handelt selbstsüchtig und folglich falsch. Beide Seiten sehen nur die halbe Wahrheit und halten sie für die ganze, sie verfallen in einen Irrtum, der beiden schadet. Jeder beharrt auf seinem Standpunkt und sieht die Angelegenheit nur aus seinem Blickwinkel. Dazu gesellt sich Leidenschaft, die das Verständnis vernebelt und wenn Leidenschaft im Spiel ist, sind Menschen zu Schandtaten in der Lage, die letztendlich alle in Mitleidenschaft ziehen. Beide Seiten führen ständig Krieg gegeneinander und greifen zu allen Tricks und Kniffen, um den Sieg davon zu tragen. Das Kapital versucht, die Arbeitskraft unterwürfig zu halten. Die Arbeitskraft widersetzt sich und versucht, den Wert des Kapitals zu schmälern, indem sie es unproduktiv macht. Falls die Interessenlage oder eine Notwendigkeit dennoch einen Waffenstillstand geboten macht, ist er auf Sand gebaut und die Feindseligkeiten flammen wieder auf, sobald eine Erfolgsaussicht gesehen wird. Und so stehen sich Kapitalgeber und Arbeitnehmer wie zwei bewaffnete Heere gegenüber, jederzeit bereit, den Kampf wieder aufzunehmen.

Es besteht kein Zweifel daran, dass er wieder aufgenommen und mit unterschiedlichen Erfolgen weitergeführt wird, es sei denn, dass beide Seiten zu der Einsicht gelangen, dass ihre Interessen gegenseitig sind und dass der Kampf nur über die Kooperation und darüber, dass jede Seite ihren gerechten Anteil erhält, beigelegt werden kann!

Beide Seiten müssen sich über die trennende Kluft hinweg die Hand reichen. Wie diese Versöhnung zuwege gebracht werden kann, ist eine Frage, die viele kluge Köpfe beschäftigt. Eine umsichtige und unparteiische Gesetzgebung ist sicherlich ein Teil dieses Konzepts.



verfasst von Napoleon Hill

Arbeitgeberverbände werden ebenfalls eine wichtige Rolle spielen. Der Einfluss dieser Verbände wird zunehmen, wenn ihre Forderungen auf Gerechtigkeit und Menschlichkeit beruhen. Gewalt und Drohungen werden nichts Gutes bringen. Dynamit, sei es in Form von Sprengstoff oder in Form der noch schädlicheren ungezügelter Leidenschaft, heilt keine Wunden und glättet keine Wogen. Das verheißungsvollste Medium ist derzeit die Schiedsgerichtsbarkeit. Dem Arbeitnehmer einen gerechten Anteil am Gewinn des Unternehmens zu gewähren, hat sich in einigen Fällen ebenfalls bewährt, wirft in der Praxis jedoch eine Reihe von Schwierigkeiten auf, die mehr Klugheit, Selbstbeherrschung und mehr aufrichtigen Respekt für die Interessen beider Seite erfordern, als dies vielmals der Fall ist. Ein dauerhafter Fortschritt und eine Beilegung dieses Konflikts ist jedoch nur möglich, wenn die Ursache beseitigt wird.

Die wahre Ursache ist eine überzogene Nabelschau und diese Ursache wird weiterwirken, solange sie besteht. Sie kann gezügelt und eingedämmt werden, wird sich aber bei nächster Gelegenheit wieder nach vorne drängen. Jeder kluge Mensch muss deshalb alles daran setzen, die Auswirkungen dieser narzisstischen Haltung zu kontrollieren.

Man reinige die Quelle, dann wird auch das Wasser sauberer!

Es gibt ein Prinzip des universellen Einflusses, das hinter jedem erfolgreichen Versuch stehen muss, diese beiden großen Faktoren des menschlichen Wohlbefindens, die sich derzeit so feindlich gegenüber stehen, harmonisch zusammen zu bringen. Es handelt sich um eine Weisheit, die nicht aus menschlichen Quellen stammt. Jedes Kind kann sie verstehen und sich danach richten. Die Anwendung ist universell und ausschließlich nutzbringend. Sie erleichtert die Bürde des Arbeitnehmers und erhöht seine Belohnung. Es handelt sich um die Goldene Regel, wie sie in folgenden Worten zum Ausdruck kommt:

Alles nun, was ihr wollt,
das euch die Leute tun sollen,
das tut ihnen auch!
Das ist das Gesetz und die Propheten.

(Matthäus 7,12)

Bevor wir dieses Prinzip auf den uns vorliegenden Fall übertragen, darf ich zunächst näher darauf eingehen. Wir haben es hier mit einem sehr erstaunlichen Gesetz des menschlichen Miteinanders zu tun, das von Politikern, Philosophen und religiösen Lehrern in der Mehrheit der Fälle übergangen wird. Diese Verhaltensvorgabe ist das A und O der Religion, sie umfasst alle Gebote und Mittel für die Überwindung des Bösen durch das Gute, für den Sieg der Wahrheit über die Unwahrheit, und verschafft dem Menschen Frieden und inneres Glück. Sehen Sie sich die Formulierung genau an! Hier steht nicht nur, dass es eine kluge Regel ist, hier steht „das ist das Gesetz und die Propheten“. Diese Regel beinhaltet die Gottesliebe. Sie besagt, dass wir ihn so sehen sollen wie wir von ihm gesehen werden wollen, dass wir ihn so lieben sollen, wie wir von ihm geliebt werden wollen. Wenn wir wollen, dass er uns uneingeschränkt liebt, müssen wir auch ihn uneingeschränkt lieben. Wenn wir wollen, dass uns der Nächste so liebt wie er sich selbst, müssen wir ihn so lieben wie uns selbst. Wir haben hier also ein göttliches Gesetz für das menschliche Miteinander. Betrachten wir uns dieses nun anhand des Arbeitskampfes zwischen Kapital und Arbeitnehmer.

Sie sind der Kapitalgeber. Ihr Geld steckt in Manufakturen, Grundstücken, Bergwerken, Waren, Eisenbahnen und Schiffen oder Sie leihen es anderen gegen Zinsen. Sie beschäftigen direkt oder indirekt Personen. Solange Sie nur auf Ihren eigenen Gewinn sehen, können Sie zu keinem gerechten Schluss bezüglich Ihrer Rechte und Pflichten gelangen. Das Glitzern der Gold- und Silberstücke wird Ihr Denken verzerren, so dass Sie für alles andere blind werden. Sie sehen nur noch Ihre eigenen Interessen.

Der Arbeitnehmer ist Ihnen unbekannt oder gilt als jemand, dessen Interessen Sie nichts angehen. Sie sehen ihn nur als Zuarbeiter, er ist Ihr Werkzeug, das zu Ihrem materiellen Reichtum beiträgt.

So betrachtet, ist er nur solange Ihr Freund, wie er Ihnen nützlich ist, falls nicht, ist er Ihr Feind. Aber betrachten Sie es einmal von der anderen Seite, versetzen Sie sich in seine Lage. Wie möchten Sie behandelt werden, wenn Sie in seiner Haut steckten?

Wahrscheinlich kennen Sie diesen Platz sogar. Der Kapitalgeber von heute war nicht selten der Arbeitnehmer von gestern, und der heutige Arbeitnehmer ist oftmals der morgige Arbeitgeber. Sie wissen dann selbst, wie Sie behandelt werden möchten. Möchten Sie als bloßes Instrument betrachtet werden? Als Bereicherungsmaschine für andere? Möchten Sie anteilslos und gleichgültig behandelt werden?

Diese Fragen sind leicht zu beantworten. Jeder möchte freundlich behandelt werden, jeder möchte, dass seine Interessen ebenfalls berücksichtigt werden und dass seine Rechte Anerkennung finden. Freundlichkeit löst Freundlichkeit aus, Respekt führt zu Gegenrespekt. Versetzen Sie sich in seine Lage. Dann wird Ihnen die Entscheidung leicht fallen, ob Sie die Daumenschrauben noch fester anziehen oder lockern sollten.

Behandeln Sie ihn so, wie Sie selbst im umgekehrten Fall behandelt werden möchten!

Sie sind Arbeitnehmer. Für Ihre Arbeit erhalten Sie einen gewissen Lohn. Versetzen Sie sich in die Lage Ihres Arbeitgebers. Welche Leute würden Sie gerne beschäftigen? Würde es Ihnen gefallen, als Feind betrachtet zu werden? Hätten Sie gerne Beschäftigte, die möglichst wenig arbeiten und möglichst viel verdienen wollen? Falls Sie einen großen Auftrag hätten, der zu einem bestimmten Zeitpunkt abgeschlossen sein muss, da Sie andernfalls mit einer heftigen Konventionalstrafe zu rechnen hätten, würde es Ihnen dann gefallen, dass Ihre Arbeiter Ihre Lage ausnutzen und Sie zu einer Lohnerhöhung zwingen? Fänden Sie es richtig, dass sich Ihre Arbeiter in Ihre Geschäftsführung einmischen und dass sie Ihnen vorschreiben wollen, wen Sie anzustellen haben und wie die Anstellungsbedingungen auszusehen haben? Wäre es Ihnen nicht lieber, dass sie ihre Arbeit gerne und so gut wie möglich machen? Wären Sie nicht geneigter, mehr auf die Interessen ihrer Arbeitnehmer einzugehen, ihre Arbeitsbedingungen zu erleichtern und ihre Löhne zu erhöhen, wenn Sie sich dies leisten können? Natürlich wäre es so! Es ist sicherlich wahr, dass es eigennützige Personen gibt, die außer ihren eigenen Interessen nichts anderes sehen können und deren Herzen nicht aus Fleisch, sondern aus Silber und Gold zu bestehen scheinen, so hart, dass sie von menschlichen Gefühlen nicht gerührt werden können. Aber das sind Ausnahmen, das ist nicht die Regel. Wir Menschen werden von der Rücksichtnahme anderer auf unsere Interessen beeinflusst. Der Arbeitnehmer, der weiß, dass ihm sein Arbeitgeber wohlgesonnen ist und dass er ihn gerecht behandeln will, leistet eine bessere Arbeit und ist bereit, neben seinen eigenen Interessen auch auf die Interessen des Arbeitgebers zu sehen.

Mir ist bewusst, dass viele denken werden, dass dieses Gesetz, wonach wir andere so behandeln sollen wie wir von ihnen behandelt werden möchten, in dieser heutigen Zeit unpraktikabel sei. Wenn sich beide Seiten danach richteten, wäre jeder mit dem Ergebnis zufriedener. Aber damit ist nicht zu rechnen. Der Arbeitnehmer wird nur dann arbeiten, wenn er es nicht umgehen kann. Er wird jede Notlage ausnutzen. Sobald er eine gewisse Unabhängigkeit erreicht hat, wird er stolz, eingebildet und arrogant werden. Der Arbeitgeber wird jede Chance ergreifen, um den Arbeitnehmer in Abhängigkeit zu halten. Jeder Zollbreit wird von beiden Seiten schamlos ausgenutzt werden.

Das ist ein verhängnisvoller Fehler!



Die Geschichte der Welt belegt, dass Menschen bereit sind, sich einen ruhigen und neutralen Rat anzuhören, wenn ihr Denken nicht von Feindseligkeit besudelt ist.

Ein Mann, der in einem Kohlenbergwerk viele Arbeiter beschäftigte, erzählte mir, dass ihm kein einziger Fall bekannt sei, in dem eine ruhige Reaktion versagt hätte, wenn er an ehrenwerte Motive appellierte und von Mann zu Mann sprach.

Wenn das Bewusstsein durch Leidenschaft in Aufruhr gebracht ist, hört niemand zu. Die von dieser inneren Wallung Betroffenen werden dann blind und können nicht einmal mehr ihre eigenen Interessen sehen, geschweige denn, die Interessen anderer. Wenn die Leidenschaft fröhliche Urstände feiert, ist die Beilegung von Schwierigkeiten aussichtslos! Durch Konflikt werden niemals Probleme gelöst. Eine Seite gibt vielleicht nach, aber das Gefühl des Unrechts bleibt bestehen. Das Feuer der Leidenschaft glimmt weiter und bricht bei nächster Gelegenheit wieder aus. Erst wenn Arbeitgeber und Arbeitnehmer davon überzeugt sind, dass keine Seite die andere ausnutzen will und dass der ehrliche Wunsch besteht, eine faire Lösung herbeizuführen, glätten sich die Wogen. Dann haben beide Seiten ein gemeinsames Interesse. Keine Seite kann ohne die andere auf Dauer Wohlstand haben. Sie sind beide Teile des Ganzen. Wenn die Arbeitskraft der Arm ist, ist das Kapital das Blut. Wird dem Blut das Leben entzogen, so verkümmert der Arm. Wird der Arm vernichtet, so ist das Blut nutzlos. Jeder braucht den anderen und als Leitschnur möge die Goldene Regel dienen! Dann verschwindet alle Feindseligkeit, der Konflikt hört auf und beide arbeiten auf ein Ziel hin und ernten ihre gerechte Belohnung“.

Falls Ihnen die Grundlagen, auf denen die vorliegende Lektion basiert, verständlich sind, ist Ihnen auch klar, warum kein Vortragsredner seine Zuhörerschaft bewegen oder überzeugen kann, wenn er selbst nicht an seine Ausführungen glaubt.

Sie werden dann auch verstehen, warum kein Vertreter oder Verkäufer seinen Interessenten überzeugen kann, solange er selbst nicht von den Vorzügen seiner Artikel überzeugt ist.

In diesem gesamten Kurs wurde immer wieder ein Prinzip besonders betont, um Ihnen die Wahrheit vor Augen zu führen, dass **jede Persönlichkeit die Summe ihres Denkens und Tuns ist**, das heißt, dass wir uns der Beschaffenheit unserer vorherrschenden Gedanken annähern.

Gedanken sind die einzige Macht, welche dazu in der Lage sind, Fakten und Vorgaben anhand eines klaren Plans systematisch zu ordnen, zu sammeln und zusammenzutragen. Ein fließendes Gewässer kann Schmutz ansammeln und Land bewässern, und ein Sturm kann Gebäude in unförmige Gegenständen verwandeln, aber weder das Gewässer noch der Sturm kann denken, weshalb sie nichts in einer geordneten und systematischen Form zusammentragen können.

Nur der Mensch kann Gedanken in eine physische Realität verwandeln. Nur der Mensch kann sich etwas erdenken und das Erdachte verwirklichen!



Woher kommt es, dass der Mensch das einzige Wesen auf Erden ist, das über die Macht der Gedanken verfügt? Dies geschah deshalb, weil der Mensch die Spitze einer Evolutionspyramide bildet, das Ergebnis eines millionenjährigen Kampfes, das ihn infolge seines eigenen Denkens und der Auswirkungen dieses Denkens an die Spitze der übrigen Wesen gesetzt hat.

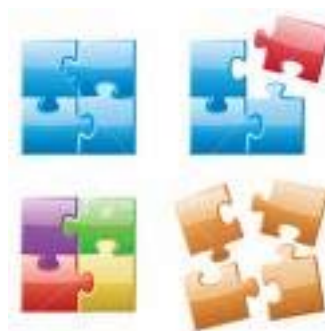
Wann, wo und wie die ersten Gedankenstrahlen durch das Gehirn eines Menschen drangen, ist niemandem bekannt, aber wir alle wissen, dass Gedanken eine Macht bilden, die den Menschen von anderen Lebewesen unterscheidet. Wir wissen ebenfalls, dass Gedanken eine Macht darstellen, die es dem Menschen ermöglichten, sich über alle übrigen Lebewesen zu erheben.

Niemand kennt die Beschränkung des Denkens beziehungsweise, ob es eine solche Beschränkung überhaupt gibt. Was der Mensch glaubt, kann er letztendlich auch verwirklichen. Vor wenigen Generation getrauten sich die mutigeren und fantasievolleren Autoren, von einer „pferdeloschen Kutsche“ zu schreiben und dieses Gefährt ist nun ein alltägliches Beförderungsmittel. Über die evolutionäre Macht des Denkens wurden die Hoffnungen und Ambitionen einer Generation in der nächsten Generation Wirklichkeit.

Der **Macht der Gedanken** wurde in diesem Kursus eine besondere Aufmerksamkeit gewidmet, schlichtweg deshalb, weil ihr diese Sonderstellung gebührt. Unabhängig davon, was Sie persönlich unter „Erfolg“ verstehen, müssen Sie als Mensch diese Macht für die Erlangung von Erfolg nutzen.

Wir sind nun an dem Punkt angelangt, an dem Sie eine Bestandsaufnahme machen sollten, um herauszufinden, welche Eigenschaften Sie benötigen, um ein harmonisches Leben zu führen.

Dieser Kursus behandelte fünfzehn Hauptfaktoren. Prüfen Sie sich sorgfältig, notfalls unter Hinzuziehung von ein oder zwei Personen Ihres Vertrauens, um herauszufinden, **welche der hier behandelten fünfzehn Faktoren Ihre Schwachstellen bilden** und konzentrieren Sie sich dann solange auf die jeweiligen Lektionen, bis Sie diese Scharte ausgewetzt haben.



Unentschlossenheit

Eine Nachbetrachtung des Verfassers

Durch Aufschieben vertun Sie Ihre Chancen. Es ist bemerkenswert, dass noch nie jemand eine Führungspersönlichkeit geworden ist, der sich nicht zum Tun durchringen konnte. Sofern Sie vom Ehrgeiz zum Tun getrieben werden, können Sie sich glücklich schätzen. Lassen Sie sich nie zurückwerfen, sobald Sie einmal die **Entscheidung** getroffen haben, voranzukommen! Sekunde um Sekunde befinden Sie sich im Wettrennen mit der Zeit. Verzögerung bedeutet Rückschlag, weil niemand die nicht genutzte Zeit wiedergewinnen kann. Die Zeit ist die Vorarbeiterin, die die Wunden der Misserfolge und Enttäuschungen heilt und alle Fehler in Kapital verwandelt, aber sie begünstigt nur jene, die nichts aufschieben und **aktiv bleiben, sobald die Entscheidung gefällt ist!**

Der Zauderer wird aus der Bahn geworfen. Nur wer weitermacht, gewinnt. Das einzige wahre Kapital ist die Zeit, aber nur dann, wenn sie genutzt wird!

Falls Sie eine genaue Bestandsaufnahme der Tag für Tag verschwendeten Zeit machen würden, wären Sie wahrscheinlich schockiert.

Fragen Sie einen gut informierten Verkäufer und er wird Ihnen verraten, dass Unentschlossenheit die herausragende Schwäche der meisten Menschen ist. Jeder Verkäufer kennt die abgedroschene Ausrede: „*Ich überlege es mir noch einmal!*“, die die letzte Verteidigungslinie derjenigen darstellt, die sich nicht zu einem Ja oder Nein durchringen können. Wie ein schlechter Schachspieler können sie sich zu keinem Zug entscheiden. In der Zwischenzeit drängt sie die Zeit in eine Ecke, in der kein weiterer Zug mehr möglich ist.

Die großen Führer der Welt sind Männer und Frauen, die rasche Entscheidungen treffen!

Für General Grant sprach als General nur wenig, außer seiner raschen Entscheidungsfähigkeit. Das war ausreichend, um alle übrigen Schwächen wettzumachen. Die ganze Geschichte seiner militärischen Erfolge lässt sich aus der folgenden Antwort auf seine Kritiker heraushören, als er sagte: „*Wir werden es hier auskämpfen und wenn es den ganzen Sommer lang dauert!*“

Als Napoleon eine Entscheidung traf, seine Armeen in eine bestimmte Richtung zu schicken, gestattete er nichts und niemanden, an dieser Entscheidung zu rütteln. Falls die Marschrichtung seine Soldaten zu einen Graben führten, den seine Feinde ausgehoben hatten, befahl er, den Graben mit toten Männern und Pferden zu füllen, bis sie darüber weitermarschieren konnten.

Das Aufschieben von Entscheidungen treibt Millionen von Menschen zum Scheitern. Ein zum Tode verurteilter Mann sagte einmal, dass der Gedanke an die bevorstehende Exekution nicht so schrecklich sei, jetzt wo er das Unvermeidliche geistig akzeptiert habe.



Andrew Carnegie stellte sich eine große Stahlindustrie vor, aber diese Industrie wäre nicht das geworden, was sie heute ist, wenn er nicht die Entscheidung getroffen hätte, sein Wunschbild in Wirklichkeit zu verwandeln.

James J. Hill sah vor seinem geistigen Auge eine Eisenbahnstrecke quer durch das ganze Land, aber diese Strecke wäre nie gebaut worden, wenn er nicht auch die Entscheidung getroffen hätte, das Projekt in Angriff zu nehmen.

Vorstellungskraft ist für den Erfolg noch nicht ausreichend!

Millionen von Menschen haben Fantasie und Vorstellungsvermögen; sie erstellen auch Pläne, die ihnen das Gewünschte bringen könnten, aber diese Pläne erreichen niemals die Phase der Entscheidung.

Samuel Instil war ein normaler Stenograph im Anstellungsverhältnis bei Thomas A. Edison. Mit Hilfe seiner Vorstellungskraft sah er große kommerzielle Möglichkeiten für den elektrischen Strom. Aber damit begnügte er sich nicht. Er traf die Entscheidung, diese Möglichkeiten in Realitäten zu verwandeln und ist heute Multimillionär.

Demosthenes war ein mittelloser griechischer Bursche, der den starken Wunsch verspürte, ein großer Redner zu werden. Daran ist noch nichts Außergewöhnliches. Er ist nicht der einzige, der einen solchen Wunsch verspürte. Aber Demosthenes beließ es nicht beim Wunsch, er brachte die Entscheidung hinzu, und trotz des Umstandes, dass er stotterte, meisterte er diese Behinderung und wurde zu einem der großen Redner der Welt.

Martin W. Littleton war ein Bub aus ärmlichen Verhältnissen, der bis zu seinem zwölften Lebensjahr noch niemals eine Schule betreten hatte. Sein Vater nahm ihn eines Tages mit und sie hörten sich in einer Stadt im Süden die Verteidigungsrede eines Anwalts an. Diese Rede machte einen so großen Eindruck auf den Buben, der er seinen Vater an der Hand nahm und sagte: *„Vater, eines Tages werde ich einer der besten Anwälte in Amerika sein!“*

Das war eine klare Entscheidung!

Heute nimmt Martin W. Littleton unter 50.000 Dollar keinen Fall an und ist ständig ausgebucht. Er wurde zu einem Anwalt, nach dessen Diensten eine hohe Nachfrage besteht, weil er sich dazu entschlossen hatte!

Edwin C. Barnes traf die Entscheidung, Geschäftspartner von Thomas A. Edison zu werden. Er hatte keine Schulbildung vorzuweisen, war mittellos und konnte sich nicht einmal eine Fahrkarte für die Eisenbahn leisten. Als blinder Passagier gelangte er auf einem Güterzug nach East Orange und hinterließ bei Edison trotz alledem einen so starken Eindruck, dass er letztendlich sein Geschäftspartner wurde. Heute, zwanzig Jahre später, wohnt Mr. Barnes in Bradenton, Florida, und hat sich aus dem aktiven Geschäftsleben zurückgezogen.

Entscheidungskräftige Personen erreichen in der Regel, was sie sich vornehmen!



Falls Sie zu denen gehören, die sich heute für dies und sich morgen für das entscheiden, sind Sie zum Scheitern verurteilt. Falls Sie nicht wissen, welchen Weg Sie einschlagen sollen, ist es besser, Sie schließen Ihre Augen und tap-pen im Dunkeln umher als überhaupt keinen Schritt zu tun!

Dass Sie Fehler machen, wird Ihnen die Welt verzeihen. Aber sie wird Ihnen nicht verzeihen, dass Sie sich zu keiner Entscheidung durchringen können, weil sie außerhalb Ihres engen Bekanntenkreises nämlich nie etwas von Ihnen hören wird!

Egal, wer Sie sind und welcher Arbeit Sie nachgehen, spielen Sie ein Brett-spiel mit der Zeit! Sie sind immer am Zug. Machen Sie Ihre Züge schnell entschlossen und die Zeit wird Ihnen folgen. Wenn Sie aber innehalten, wird Sie die Zeit vom Brett fegen.

Sie können nicht immer den richtigen Zug machen, aber Sie können genü-gend Züge machen, damit Sie auf Dauer im Vorteil sind und genügend Punkte sammeln, bevor das große Spiel des Leben zu Ende ist!



Das ist die letzte Seite dieses Kurses - Jetzt sind Sie am Zug!

Rückmeldungen sind immer gerne willkommen.
Klicken Sie auf einer beliebigen Seite auf den rechten Navigationsbalken und beschreiben Sie kurz, was Ihnen dieser Kursus „gebracht“ hat.

Herzlichen Dank!