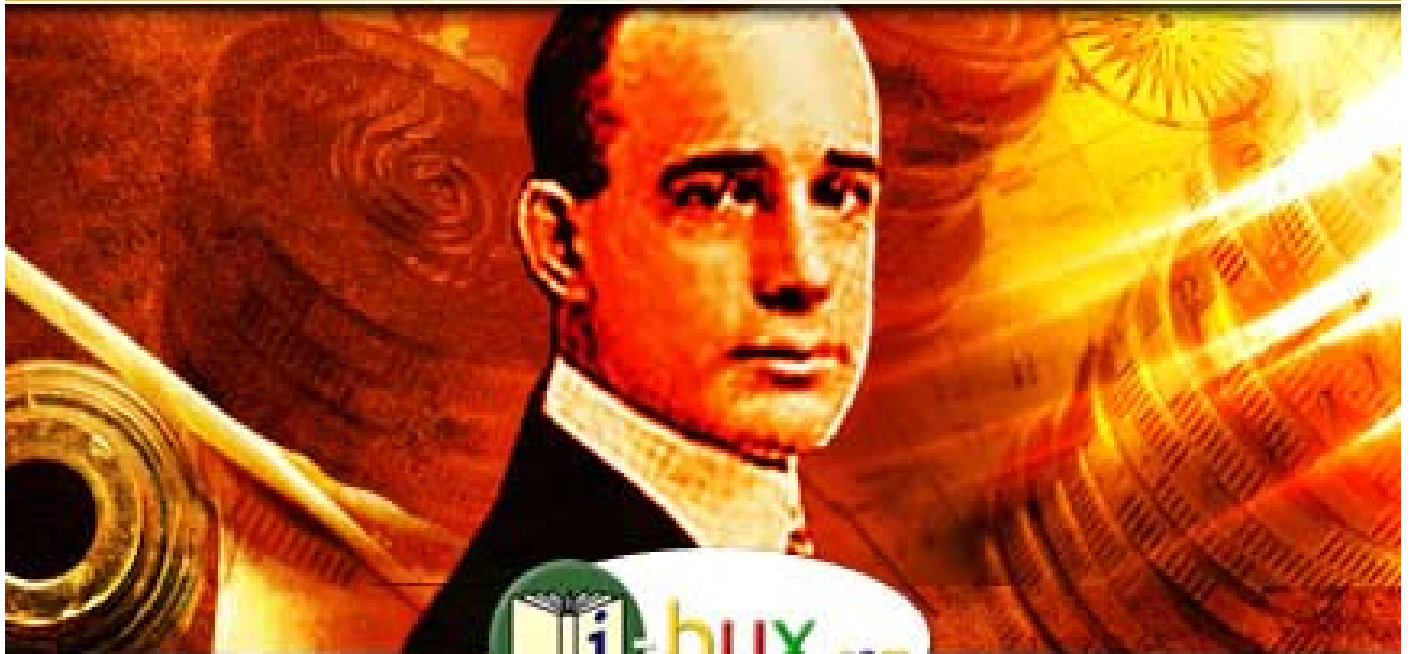


ERFOLGSGESETZE IN SECHZEHN LEKTIONEN

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 9
- Unverlangte
Extraleistungen -*

- 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

„Erfolgsgesetze in sechzehn Lektionen“
von

Napoleon Hill

Lektion 9
- Unverlangte Extraleistungen -



Es gibt zehn **Schwächen**,
gegen die wir uns zu
schützen haben:

Eine davon ist die
Gewohnheit,
**zu ernten, bevor wir gesät
haben.**



Die anderen neun
verbergen sich
hinter der
Unsitte,
Ausreden zu
erfinden,
um unsere Fehler
zu vertuschen.

Auf den ersten Blick mag es wie eine Abschweifung vom Thema dieses Kurses erscheinen, wenn wir diese Lektion mit einer Behandlung der **Liebe** beginnen, aber wenn Sie Ihr Urteil vorerst aufschieben wollen, bis Sie diese Einheit durchgearbeitet haben, werden Sie bereitwillig zustimmen, dass ein Überspringen des Themas Liebe den Wert dieser Kurseinheit schmälern würde.

Das Wort „Liebe“ wird hier in einer allesumfassenden Bedeutung gebraucht.

Es gibt viele Dinge, Motive und Menschen, die die Liebe auslösen. Es gibt Arbeiten, die wir nicht mögen, eine andere gefällt uns mehr oder weniger und wieder eine andere **lieben** wir!

Große Künstler zum Beispiel lieben ihr Arbeit meist. Der Tagelöhner liebt seine Arbeit nicht nur nicht, er hasst sie vielmals sogar.

Eine Arbeit, die wir nur als Broterwerb betrachten, tun wir nur selten gerne. Sie wird oft ungern getan oder gar gehasst.

Wenn der Mensch mit einer Arbeit beschäftigt ist, die er gerne tut, kann er unglaublich viele Stunden damit verbringen, ohne zu ermüden. Eine ungeliebte oder verhasste Arbeit führt jedoch rasch zur Ermüdung.

Die Ausdauer des Menschen hängt deshalb in einem hohen Maße davon ab, ob der seine Arbeit gerne oder ungerne verrichtet oder ob er sie sogar liebt.

Wir legen hier den Grundstein für eines der wichtigsten Gesetze der Philosophie, nämlich:

Der Mensch ist dann am leistungsfähigsten und seine Arbeit geht ihm dann zügig und leicht von der Hand, wenn er sie liebt oder wenn er eine Arbeit für einen geliebten Menschen erledigt.

Sobald das Element der Liebe in eine Aufgabe mit einfließt, wird die Arbeit sogleich besser und der Mensch ist im Stande, mehr zu leisten, ohne dabei im gleichen Maße zu ermüden.

Vor einigen Jahren organisierte eine Gruppe von Genossenschaftlern eine Kolonie in Louisiana; sie erwarben einige hundert Morgen Farmland und nahmen die Arbeit an einem Ideal auf, das ihnen ihrer Meinung nach mehr Lebensglück und weniger Sorgen bescheren sollte, indem sie jedem Sozius die Arbeit zuwies, die dieser am liebsten tat.

Die Idee war, dass niemand einen Lohn erhalten sollte. Jeder Partner sollte die Arbeit verrichten, die ihm am meisten zusagte oder für die er die besten Voraussetzungen mitbrächte und die Produkte ihrer gemeinsamen Bemühungen sollten Gemeinschaftseigentum sein. Sie hatten ihren eigenen Molkereibetrieb, ihre eigene Ziegelei, ihre eigenen Rinder, ihre Geflügel und so weiter. Sie hatten ihre eigenen Schulen und auch eine Druckerei, in der sie ein Gemeinschaftsblatt druckten.

Ein Schwede aus Minnesota schloss sich der Kolonie an und wurde auf seinen eigenen Wunsch in der Druckerei beschäftigt. Sehr bald fing er an, sich darüber zu beklagen, dass ihm die Arbeit nicht behage.

Also versetzte man ihn als Traktorfahrer auf die Farm. Dort hielt er es zwei Tage aus. Er bat erneut um eine Versetzung und gelangte so in die Molkerei. Mit Kühen konnte er nicht umgehen und so kam er in die Wäscherei, wo er es einen einzigen Tag aushielt. Nach und nach probierte er alles aus, was sich an Arbeitsmöglichkeiten bot, aber es gefiel ihm nirgends. Es sah so aus, als wäre die Genossenschaftsidee nichts für ihn und er erwog bereits den Ausstieg. Dann fiel jemanden ein Posten ein, den der Schwede bisher noch nicht probiert hatte - die Ziegelei. Also gab man ihm eine Schubkarre und er beförderte Ziegel von den Brennöfen zum Lagerplatz, um sie dort aufzuschichten. Eine Woche verging und der Mann beklagte sich nicht. Er wurde gefragt, ob es ihm in der Ziegelei gefalle: „*Das ist genau das Richtige für mich*“, erwiderte er.

Man stelle sich das vor. Ziegel herumzugarren war genau das Richtige für ihn! Diese Art von Arbeit entsprach dem Wesen dieses Mannes. Er konnte für sich sein, brauchte nicht zu denken und hatte keine Verantwortung zu tragen. Das war sein „Ding“.

Er blieb solange auf diesem Posten, bis alle Ziegel sauber aufgeschichtet waren, dann zog er sich wieder von der Kolonie zurück, weil die Ziegelei dann keine Arbeit mehr für ihn hatte.

Wenn ein Mann eine Arbeit verrichtet, die ihm auf den Leib geschnitten ist, macht es ihm nichts aus, besser zu arbeiten und mehr zu tun als nur das, wofür er bezahlt wird. Das ist genau der Grund, warum es sich jedermann schuldig ist, die Art von Arbeit zu finden, die zu ihm passt.

Ich selbst habe mich nach dieser Devise gerichtet und es nie bereut. Deshalb kann ich sie auch den Teilnehmern dieses Kurses wärmstens empfehlen.

Dies scheint der richtige Augenblick zu sein, um eine kleine persönliche Geschichte einzuflechten, die sowohl den Verfasser als auch die Philosophie der Erfolgsgesetze betrifft. Diese Geschichte soll Ihnen aufzeigen, dass eine gerne verrichtete Arbeit nie vergebens ist.

Diese gesamte Lektion befasst sich mit dem Nachweis, dass es sich überaus lohnt, mehr und bessere Leistungen zu erbringen als nur die, wofür man bezahlt wird. Wie leer und sinnlos wäre dieses Unterfangen jedoch, wenn der Verfasser diese Regel nicht selbst lange genug befolgt hätte, um mit Fug und Recht ihre Richtigkeit bestätigen zu können.

Über ein Vierteljahrhundert lang habe ich mich gerne der Arbeit gewidmet, welche zu dieser Lebensphilosophie geführt hat und ich bin völlig aufrichtig, wenn ich wiederhole, was ich bereits an anderer Stelle gesagt habe, nämlich, dass ich bereits durch die Freude, die mir diese Arbeit beschert hat, für meinen Einsatz und meinen Aufwand großzügig entlohnt wurde, selbst wenn ich keine materielle Vergütung erhalten hätte.

Meine Arbeit an dieser Philosophie machte vor vielen Jahren die Entscheidung zwischen einer kurzfristigen finanziellen Vergütung, die ich erhalten hätte, wenn ich mich rein kommerziell orientiert hätte, und einer jahrelang aufgeschobenen Entlohnung, die einerseits aus der üblichen finanziellen Bezahlung und andererseits aus anderen Formen, die sich nur als Wissensvorsprung mit der entsprechenden Befähigung, die Welt tiefer zu genießen, messen lassen, erforderlich.



Der Mensch, der sich für die Arbeit entscheidet, die er liebt, kommt nicht immer in den Genuß, dass seine engsten Freunde und Verwandten dies auch befürworten und unterstützen.

Mich gegen negative Suggestionen aus dem Freundeskreis und aus der Verwandtschaft wehren zu müssen, hat meine Energien in den Jahren, in denen ich das Material für diesen Kursus zusammengetragen, geordnet, klassifiziert und erprobt habe, ziemlich strapaziert.

Diese persönlichen Einblicke sollen Ihnen vor Augen führen, dass man nur selten - falls überhaupt - hoffen kann, sich der Arbeit zu widmen, zu der man sich berufen fühlt, ohne auf Hindernisse der unterschiedlichsten Art zu treffen. Im allgemeinen ist das größte Hindernis, dass eine solche Arbeit zumindest am Anfang nicht die finanziell bestentlohnteste ist.

Als Ausgleich für diesen Nachteil wird derjenige, der sich für diesen Weg entscheidet, jedoch meist mit zwei eindeutigen Vorteilen belohnt:

erstens: er findet in einer solchen Arbeit die größte aller Befriedigungen, nämlich das unbezahlbare Glück und

zweitens: seine finanzielle Entlohnung ist gesehen auf die Gesamtzeit seiner Bemühungen in der Regel größer. Der Grund hierfür ist, dass eine gerne getane Tätigkeit üblicherweise umfangreicher und qualitativ höherwertiger ist als eine nur für Geld verrichtete Arbeit.

Der peinlichste und unseligste Widerstand gegen mein Lebenswerk - und ich sage dies ohne die Absicht einer Respektlosigkeit - kam von meiner Frau. Dies mag erklären, wieso ich im Laufe dieses Kursus wiederholt darauf hingewiesen habe, dass die Ehefrau eines Mannes ihn entweder aufbauen oder vernichten kann, je nachdem, ob sie seine Arbeit unterstützt oder ob sie ihm die Unterstützung verweigert.

Wenn es nach meiner Frau gegangen wäre, hätte ich eine Festanstellung annehmen sollen, die mir ein geregeltes monatliches Einkommen sichern würde, da ich durch die wenigen Festanstellungen, die ich innehatte, bereits bewiesen hatte, dass ich durchaus in der Lage sei, ohne übermäßige Anstrengung ein Jahreseinkommen von \$ 6.000,- bis \$ 10.000,- zu verdienen.

Ich konnte meine Frau durchaus verstehen. Immerhin hatten wir kleine Kinder, die Kleidung und eine Ausbildung benötigten, und ein regelmäßiges Gehalt - selbst wenn es sich in einem bescheidenen Rahmen bewegen würde - schien somit ein gangbarer Weg zu sein.

Trotz dieser logischen Überlegungen entschied ich mich dazu, in diesem Fall nicht auf meine Frau zu hören. Ihre Familie und auch die meine stellten sich hinter sie und redeten eifrig auf mich ein. Andere Leute zu studieren möge bei einem Mann ja hinnehmbar zu sein, der genügend Zeit habe, um einem solch „unrentablen“ Zeitvertreib nachzugehen, aber ein verheirateter Mann mit Familie könne sich solchen Unfug doch wohl nicht leisten.

Aber ich blieb unnachgiebig. Ich hatte meine Entscheidung getroffen und war fest entschlossen, davon nicht abzurücken.



verfasst von Napoleon Hill

Das Familienkollektiv konnte meine Haltung zwar nicht verstehen, aber nach und nach löste sich der Widerstand auf. Das Wissen, dass meine Wahl zumindest zeitweilig Unruhe in die Familie gebracht hatte und auch die Tatsache, dass meine engsten Freunde und Verwandten nicht hinter meiner Entscheidung standen, erschwerte meine Arbeit allerdings beträchtlich.

Glücklicherweise waren nicht alle Freunde der Meinung, dass ich eine unkluge Wahl getroffen hätte.

Einige hielten den von mir eingeschlagenen Kurs nicht nur für richtig und waren der Meinung, dass diese Arbeit letztendlich ein sinnvolles Ergebnis zeitigen würde, sondern glaubten auch an meine Pläne und ermutigten mich, mich von der Verwandtschaft nicht beirren zu lassen.

Zu dieser kleinen Gruppe Getreuer gehörte auch Edwin C. Barnes, damals Geschäftspartner von Thomas A. Edison.

Mr. Barnes interessierte sich vor beinahe zwanzig Jahren für die von mir gewählte Lebensarbeit und seinem unerschütterlichen Glauben an die Stichtichtigkeit der Erfolgsgesetze verdanke ich es, dass ich den Überredungsversuchen meiner übrigen Freunde nicht erlegen bin und nicht den Weg des geringsten Widerstands gewählt habe, der mir eine Festanstellung beschert hätte.

Dies hätte mir zwar einigen Kummer und eine nicht abreißende Kette von Nörgeleien und Kritik erspart, aber es hätte mir auch der Hoffnungen eines ganzen Lebens beraubt und letztendlich hätte ich sehr wahrscheinlich das Wichtigste überhaupt verloren - das Glück! Denn ich bin in meiner Arbeit sehr glücklich gewesen, selbst in den Zeiten, in denen sie mir nicht nur keine finanzielle Anerkennung, sondern sogar Schulden gebracht hat.

Diese Ausführungen erklären vielleicht - zum Teil zumindest - warum ich in Lektion vier so nachdrücklich vor der Schuldenversklavung gewarnt habe und ein so großer Verfechter der Gewohnheit des Sparens bin.

Edwin Barnes glaubte nicht nur an die Solidität der Erfolgsgesetze, sein eigener finanzieller Erfolg und seine enge geschäftliche Verbindung mit dem größten Erfinder auf Erden belegten, dass er sehr wohl kompetent war, sich in diesem Bereich zu äußern.

Ich begann meine Forschungsarbeiten in dem Glauben, dass jeder, der mit einer normalen Intelligenz und mit einem echten Erfolgswillen ausgestattet sei, Erfolg erreichen könne, indem er einige - mir unbekannte - Schritte befolge. Diese Schritte oder Vorgehensweisen sowie ihre Anwendung wollte ich herausfinden.

Mr. Barnes war derselben Auffassung. Darüber hinaus wusste er, dass die erstaunlichen Resultate seines Geschäftspartners, Mr. Edison, einzig und alleine aufgrund der Anwendung einiger Prinzipien zustande kamen, die später erprobt und zum Bestandteil dieser Philosophie gemacht wurden. Es hatte den Anschein, als ob Gelderwerb, Seelenfriede und Lebensglück aufgrund der Anwendung unwandelbarer Gesetze, die jeder beherrschen und umsetzen könne, möglich seien.



Diese Ansicht teilte auch ich. Diese Ansicht ist mittlerweile bewiesen worden und hat den Praxistest bestanden. Jeder Kursteilnehmer wird dies nach Abschluss dieses Kurses und nach Beherrschung dieser Lektionen selbst bestätigen können.

Bedenken Sie bitte, dass ich in all den Jahren, in denen ich meine Nachforschungen betrieb, das in der vorliegenden Lektion behandelte Gesetz der unverlangten Extraleistungen nicht nur anwandte, sondern sogar noch wesentlich weiterging, indem ich Arbeiten verrichtete, für die ich seinerzeit niemals erwarten konnte, dass ich jemals dafür bezahlt würde.

Nach jahrelangem Chaos, Gegenerschaft und Widerstand gegen diese Lebensphilosophie entstand schließlich dieser Kursus, er wurde in die Form eines Manuskripts gebracht und war für die Veröffentlichung fertig.

Dann geschah eine ganze Weile lang gar nichts.

Ich legte sozusagen eine schöpferische Pause ein, bevor ich mich dem nächsten Schritt widmete, bei dem es darum ging, diesen Kursus den Leuten vorzulegen, die ihn meiner Ansicht nach gerne annehmen würden.

„Gottes Wege sind unergründlich“.

Während meiner Anfangsjahre konnte ich mit diesem Satz nichts anfangen; meine Ansicht hat sich jedoch grundlegend verändert.

Man bat mich, in Canton im Bundestaat Ohio einen Vortrag zu halten. Mein Auftritt war gebührend angekündigt worden und ich hatte allen Grund zur Annahme, dass ich vor einem großen Publikum sprechen würde. Da zur selben Zeit zwei weitere geschäftliche Veranstaltungen stattfanden, sah ich mich einer „Glückszahl“ gegenüber: Meine Zuhörerschaft bestand nur aus dreizehn Männern.

Ich war immer schon der Meinung gewesen, dass ein Mann sein Bestes geben soll, unabhängig davon, wie die Gegenleistung aussieht oder wie vielen Personen er seinen Dienst erbringt. Also sprach ich so, als ob der Saal bis zum Bersten voll sei. Irgendwie packte mich ein Grollgefühl, weil sich das Schicksalsrad gegen mich gedreht hatte und wenn ich je einen mitreißenden Vortrag gehalten habe, dann an diesem Abend.

Aber innerlich fühlte ich mich gescheitert.

Erst am nächsten Tag sollte ich erfahren, dass ich am Vorabend „Geschichte geschrieben“ hatte. An diesem Abend wurde der Grundstein für die Erfolgsgesetze gelegt.

Einer der dreizehn Männer war der verstorbene Don R. Mellet, seinerzeit Herausgeber der Canton Daily News. In der Einführungslektion haben Sie bereits kurz mit diesem Herrn Bekanntschaft gemacht. Nachdem ich mit meinem Vortrag fertig war, schlich ich mich durch die Hintertüre hinaus und kehrte in mein Hotel zurück. Ich wollte den dreizehn Männern nicht am Ausgang begegnen.

Am nächsten Tag wurde ich in Mr. Melletts Büro gebeten.



Da die Einladung von ihm kam, überließ ich das Reden zunächst ihm.
Er fing etwa wie folgt an:

„Würde es Ihnen etwas ausmachen, mir Ihre gesamte Lebensgeschichte zu erzählen? Von der frühen Kindheit bis zur Gegenwart!“

Ich erwiderte, dass ich das gerne täte, wenn er sich der Mühe aussetzen wollte, mir solange zuzuhören. Bevor ich anfang, wies er mich darauf hin, dass ich unangenehme Erlebnisse nicht aussparen sollte.

„Werfen Sie alles in einen Topf“, sagte er „ich will einen Blick in Ihr Seelenleben werfen, aber nicht nur von der Sonnenseite, sondern von allen Seiten“.

Und so redete ich drei Stunden lang - und Mellet hörte zu!

Ich ließ nichts aus. Ich erzählte ihm von meinen Kämpfen, von meinen Fehlern, von meinen Versuchungen, es nicht so genau zu nehmen, wenn die Zeiten besonders hart waren und warum ich dann doch wieder rechtzeitig zur Besinnung kam, aber erst, nachdem mein Gewissen und ich einen längeren Kampf ausgefochten hatten. Ich erzählte ihm, wie ich zur Idee der Erfolgsgesetze kam, wie ich die Daten zusammengetragen hatte, welche Tests ich durchgeführt hatte, welche Daten ich wieder verworfen hatte und welche Erkenntnisse ich aus allem gewonnen hatte.

Nach meinen langen Ausführungen sagte Mellet: *„Ich möchte Ihnen eine sehr persönliche Frage stellen und ich hoffe, dass Sie mir offen antworten: Haben Sie bei all dieser Arbeit Geld verdient? Falls nicht, warum nicht?“*

„Nein“, sagte ich „das Einzige, was ich angesammelt habe, ist Erfahrung und Wissen und ein paar Schulden. Der Grund ist schnell erklärt: Ich war diese ganzen Jahre über so beschäftigt damit, meine eigene Unkenntnis zu beseitigen, damit ich das Material, das in die Erfolgsgesetze eingeflossen ist, intelligent sammeln und ordnen konnte, dass ich weder die Gelegenheit noch die Neigung hatte, meine Bemühungen in Geld zu verwandeln“.

Zu meiner Überraschung ging sein ernster Gesichtsausdruck in ein Lächeln über, als er mir die Hand auf die Schulter legt und sagte:

„Ich kannte die Antwort bereits, bevor Sie sie aussprachen, aber Sie werden sich fragen, wieso. Sie wissen wahrscheinlich, dass Sie nicht der einzige Mann sind, der auf sofortige Bezahlung verzichten musste, um sich Wissen anzueignen, denn jeder Philosoph - von Sokrates bis zur Gegenwart - hat dieselbe Erfahrung gemacht“.

Diese Worte klangen wie Musik in meinen Ohren!

Ich hatte einige der peinlichsten Bekenntnisse meines Lebens hinter mir, ich hatte meine Seele ausgebreitet, Niederlagen geschildert und zugegeben, dass ein Exponent der Erfolgsgesetze selbst eine nicht unbeträchtliche Reihe von Misserfolgen hinter sich hatte.

Das schien nicht zusammen zu passen. Ich fühlte mich dumm, beschämt und verlegen, als ich vor den durchdringlichen Augen dieses Mannes saß.

Die Absurdität dieses Schauspiels fiel mir wie Schuppen vor den Augen:

Die Erfolgsgesetze - verfasst und verbreitet von einem Mann, der offenbar ein Versager war!

Dieser Gedanke durchzuckte mich wie ein Blitz und drängte mich dazu, ihn auszusprechen.

„Was reden Sie da?“ - rief Mellett aus „ein Versager?“

„Sicherlich kennen Sie den Unterschied zwischen Versagen und zeitweiligen Rückschlägen“, fuhr er fort. „Ein Mann, der eine Idee hat, und erst recht nicht ein Mann, der eine ganze Philosophie erschafft, welche die Mühen ganzer Generationen, die noch nicht einmal geboren sind, lindert, kann kein Versager sein!“

Ich fing an mich zu fragen, was der Zweck dieses Gespräches sei. Meine erste Vermutung war, dass Mellett einige Fakten wollte, um die Erfolgsgesetze dann in seiner Zeitung zu Kleinholz zu machen. Vielleicht beruhte dieser Gedanke auf früheren Erfahrungen, die ich mit Zeitungsleuten gesammelt hatte. Einige hatten sich sehr feindlich gezeigt. Jedenfalls lagen ihm die Fakten nun ungeschönt vor.

Bevor ich Melletts Büro wieder verließ, waren wir Geschäftspartner geworden, wobei die Abmachung beinhaltete, dass er baldmöglichst als Herausgeber der Canton Daily News zurücktreten und meine gesamten Auftritte managen würde.

Ich fing dann zunächst an, für die Sonntagsbeilage der Canton Daily News eine Reihe von Beiträgen auf der Grundlage der Erfolgsgesetze zu verfassen.

Einer dieser Beiträge (mit dem Titel „Versagen“ - dieser erscheint im Anhang zu Lektion 11) wurde von Richter Elbert H. Gary gelesen, der damals Aufsichtsratsvorsitzender der United States Steel Corporation war. Dies führte zu einer Kontaktaufnahme zwischen Mellet und Richter Gary, was wiederum zur Folge hatte, dass der Richter den Kursus für die Beschäftigten der Steel Corporation erstand. Die Einzelheiten finden Sie in der Einführungslektion.

Das Blatt begann, sich zu wenden.

Die Saat, die ich über lange arbeitsintensive Jahre hinweg gesät hatte, indem ich mehr tat, als das, wofür ich bezahlt wurde, ging langsam auf.

Trotz des bedauerlichen Umstandes, dass mein Geschäftspartner ermordet wurde, bevor unsere Pläne richtig anliefen und dass Richter Gary verstarb, bevor die Erfolgsgesetze in eine Form gebracht werden konnten, die seinen Anforderungen entsprochen hätten, wurde durch diesen Vortrag vor einem Häufchen Männer in Canton, Ohio, eine Ereigniskette ausgelöst, die nun ohne mein weiteres Zutun ständig neue positive Ergebnisse bringt.

Es ist kein Vertrauensbruch, wenn ich hier eine Reihe von Ereignissen aufführe, die zeigen, dass keine gern getane Arbeit umsonst ist und dass jeder, der mehr und bessere Leistungen erbringt als die, für die er bezahlt wird, früher oder später mit einem Vielfachen belohnt wird.

Derzeit haben die folgenden wohlbekannten Unternehmen und Persönlichkeiten ihr Interesse geäußert, den Kursus über die Erfolgsgesetze nach der Drucklegung für ihre Beschäftigten zu erwerben:



Mr. Daniel Willard, Präsident der Baltimore & Ohio Railroad Company
Indian Refining Company
Standard Oil Company
New York Life Insurance Company
The Postal Telegraph Commercial-Cable Company
The Pierce-Arrow Motor Car Company
The Cadillac Motor Car Company
sowie weitere fünfzehn Unternehmen vergleichbarer Größe.

Darüber hinaus hat ein neugegründeter Jungmännerverein, ähnlich dem Y.M.C.A., einen Vertrag über die Verwendung der Erfolgsgesetze als Unterrichtslektüre geschlossen. Man schätzt, dass in den nächsten zwei Jahren in dieser Philosophie über 100.000 Kurse abgehalten werden.

Neben diesen Vertriebskanälen hat sich die Ralston University Press aus Meriden, Connecticut, vertraglich verpflichtet, den Kursus in allen amerikanischen Bundesstaaten zu veröffentlichen und zu vertreiben. Wie viele Kurse dies im einzelnen sein werden, lässt sich derzeit noch nicht absehen, dieser Universitätsverlag verfügt jedoch über eine Verteilerliste von circa 800.000 Personen, weshalb durchaus davon auszugehen ist, dass dieser Kursus in zehntausenden von Exemplaren in die Hände lernwilliger Personen gelangen wird.

Der Hinweis erübrigt sich vielleicht, aber ich möchte mit diesen Beispielen nur deutlich machen, wie das in der vorliegenden Lektion behandelte Gesetz, wonach Sie **mehr tun sollten, als von Ihnen erwartet wird**, im praktischen Geschäftsleben wirkt.

Dieses Hintergrundwissen über die Philosophie der Erfolgsgesetze als ganzes und die vorliegende Lektion im besonderen versetzt Sie in die Lage, die Solidität des Gesetzes, auf dem diese Kurseinheit beruht, besser einzuschätzen.

Gründe, warum Sie sich die Gewohnheit aneignen sollten, mehr und bessere Leistungen zu erbringen als nur die, wofür Sie bezahlt werden, gibt es ein gutes Dutzend, auch wenn sich die meisten Leute keineswegs danach richten.

Zwei Gründe stechen jedoch hervor:

Erstens: Indem Sie sich den Ruf schaffen, dass Sie ein Mensch sind, der grundsätzlich mehr und bessere Leistungen erbringt als nur die, wofür er bezahlt wird, schneiden Sie im Vergleich zu denen, die sich nicht nach dieser Maxime richten, deutlich besser ab. Dieser Kontrast wird so ausgeprägt sein, dass Ihre Leistungen - unabhängig vom jeweiligen Bereich - wesentlich gefragter sein werden.

Die Richtigkeit dieser Aussage ist offensichtlich. Egal, ob Sie Predigten verkünden, Recht praktizieren, Bücher verfassen, Unterricht erteilen oder Gräben ausheben - Sie werden wertvoller und ab dem Augenblick, in dem Sie sich den Ruf erworben haben, dass Sie mehr Einsatz zeigen als andere und nicht nur Dienst nach Vorschrift schieben, werden Sie auch eine größere finanzielle Entlohnung beanspruchen können.



Zweitens: Der wichtigste Grund für unverlangte Extraleistungen ergibt sich jedoch aus der Natur selbst: Nehmen wir an, dass Sie einen starken rechten Unterarm aufbauen wollen. Dies haben Sie versucht, indem Sie Ihren Arm mit einer Binde bandagiert haben, wodurch Sie ihn „aus dem Verkehr gezogen“ haben, damit er sich ausruhen könne. Würde Ihnen diese Nichtbenutzung Stärke geben oder würde sie zur Ermattung und Schwächung führen, was in der letzten Konsequenz bedeutete, dass man ihn amputieren müsste?

Sie wissen, dass Sie einen starken Arm nur aufbauen können, indem Sie ihm der härtesten Beanspruchung aussetzen. Sehen Sie sich den Arm eines Hufschmiedes an, wenn Sie wissen wollen, wie Sie Ihren Arm kräftig machen können. Die Stärke ist eine Folge des Widerstandes! Der stärkste Eichbaum ist nicht derjenige, der windgeschützt und von Sonnenstrahlen verborgen hinter der Scheue kränkelt, sondern derjenige, der auf freier Flur steht, wo er sich gegen Wind und Wetter behaupten muss.

Die Wirkungsweise der unwandelbaren Gesetze der Natur sorgt dafür, dass Kampf und Widerstand zu Stärke führen und der Zweck dieser Lektion besteht darin, Ihnen aufzuzeigen, wie Sie dieses Gesetz für sich nutzen können, damit es Ihnen bei Ihrem Kampf um Erfolg behilflich ist. Indem Sie mehr und bessere Leistungen erbringen als nur die von Ihnen erwarteten, üben Sie sich nicht nur in dem betreffenden Bereich und sorgen auf diese Weise dafür, dass Ihre Geschicklichkeit und Fachlichkeit besser werden, Sie schaffen sich auch einen unschätzbaren Ruf. Wenn Sie sich die Gewohnheit aneignen, unverlangte Extraleistungen zu erbringen, werden Sie in Ihrem Bereich oder Ihrer Sparte so sachverständig, dass Ihr Expertenwissen förmlich nach einer größeren Belohnung verlangt. Sie werden schließlich eine Stärke aufbauen, die Sie in die Lage versetzt, sich von jedem unerwünschten Platz im Leben zu entfernen und niemand wird Sie aufhalten können oder wollen.

Falls Sie als Angestellter tätig sind, können Sie sich über die Gewohnheit unverlangter Extraleistungen so nützlich machen, dass Sie sehr nachhaltig auf Ihren eigenen Lohn oder Ihr eigenes Gehalt einwirken können und kein vernünftiger Arbeitgeber wird sich dem entgegensetzen. Sollte Ihr Arbeitgeber so uneinsichtig sein, Ihnen die verdiente Sondervergütung verwehren zu wollen, wird auch dies nicht lange ein Hindernis bleiben, da andere Arbeitgeber Ihre außergewöhnlichen Eigenschaften bemerken werden und Sie andernorts eine besser bezahlte Tätigkeit finden können.

Die bloße Tatsache, dass die meisten Leute nur die Mindestleistung erbringen, wirkt sich für alle, die bereit sind, unverlangte Extraleistungen zu erbringen, schon deshalb vorteilhaft aus, weil der Kontrast nicht übersehen werden kann. Man kann sich mit Mindestleistungen durchaus „durchschlängeln“, mehr aber nicht. Wenn die Arbeit knapp ist, in Zeiten der Kurzarbeit oder Rezession empfangen diese Leute als erste ihre Kündigungsschreiben.

Über fünfundzwanzig Jahre lang habe ich sorgfältige Persönlichkeitsanalysen betrieben, um herauszufinden, warum einige außergewöhnlich erfolgreich sind, während andere ständig auf der Stelle treten und es erscheint mir bemerkenswert, dass jede Person, die das Prinzip der unverlangten Extraleistungen angewandt hat, eine bessere Position innehatte und besser bezahlt wurde als diejenigen, die nur das Nötigste taten.

Persönlich habe ich niemals eine Beförderung erhalten, die sich nicht unmittelbar auf unverlangte Extraleistungen zurückführen ließe!



Ich betone deshalb, wie wichtig es ist, dass Sie dieses Prinzip fest in Ihre Gewohnheiten eingliedern, weil es Ihnen als Angestellter die Möglichkeit eröffnet, eine höhere und besser bezahlte Position zu erreichen, denn tausende, die diesen Kursus studieren, sind abhängig Beschäftigte. Das Prinzip gilt jedoch für den Arbeitgeber oder für den Freiberufler ebenso.

Die Beachtung dieses Prinzips bringt Ihnen einen zweifachen Nutzen: Zum einen bringt sie Ihnen eine größere finanzielle Entlohnung als wenn Sie es nicht anwenden würden. Zum anderen bringt Sie Ihnen mehr Befriedigung und Glück.

Wenn Ihre Belohnung nur in Form einer dickeren Lohntüte daherkommt, sind Sie unterbezahlt, egal, wie viel Geld sich in dieser Tüte befindet!

.....

Heute morgen kam meine Frau aus der Leihbücherei nach Hause und hat mir ein Buch zum Lesen mitgebracht. Das Buch trägt den Titel „Observation: Every Man His Own University“ (Beobachtungsgabe - Jedem seine eigene Universität), der Autor ist Russell H. Conwell.

Dieses Buch von Russell Herman Conwell ist 1917 bei Harper and Brothers erschienen. Es ist momentan vergriffen.

Zufällig schlug ich das Buch bei dem Kapitel auf, das die Überschrift „Every Man's University“ (Die Universität jedes Mannes) trägt und las das gesamte Kapitel durch. Mein erster Impuls war, Ihnen zu empfehlen, dass Sie Ihrer Leihbücherei ebenfalls einen Besuch abstatten und sich dieses Buch ausleihen, doch weiteres Nachdenken brachte mich davon ab. Ich empfehle Ihnen vielmehr, dass Sie sich dieses Buch kaufen und hundert Mal lesen, denn es behandelt das hier beschriebene Prinzip so, als wäre es eigens für diesen Kursus verfasst worden. Conwell beschreibt es noch eindringlicher, als ich es könnte.

Das folgende Zitat aus dem vorgenannten Kapitel wird Ihnen eine Vorstellung davon geben, welche Perlen der Weisheit sich in diesem Buch verbergen:

„Der Verstand kann so geschult werden, dass er weit über das hinaus blickt, was Männer und Frauen normalerweise sehen, aber Hochschulen können diese Fähigkeit nicht vermitteln. Das ist der Lohn der Selbstkultivierung; jeder muss sie sich selbst beibringen. Vielleicht ist deshalb die Fähigkeit, tief und breit beobachten zu können, häufiger bei jenen Männern und Frauen anzutreffen, die die Schwelle einer Hochschule nie überschritten haben, und in der Universität des Lebens studiert haben“.

Lesen Sie dieses Buch als Zusatzlektüre zu dieser Lektion. Es wird Ihnen helfen, die Philosophie und Psychologie, auf denen diese Lektion beruht, noch besser zu verstehen.



Widmen wir uns jetzt dem Gesetz, auf dem diese gesamte Lektion beruht, nämlich:

Das Gesetz der zunehmenden Rendite!

Beginnen wir damit, wie die Natur dieses Gesetz bei der Bearbeitung der Erde nutzt. Der Farmer bereitet die Erde sorgfältig vor, dann sät er seinen Weizen aus und wartet, bis das Gesetz der zunehmenden Rendite das Gesäte, **zuzüglich einer vielfachen Zunahme**, erbringt.

Gäbe es dieses Gesetz der zunehmenden Rendite nicht, würde die Menschheit umkommen, weil die Erde nicht genügend erzeugte. Es wäre sinnlos, etwas zu säen, weil die Ernte ja nicht mehr als die Saat wäre. Ausgehend von diesem „Tipp“ von Seiten der Natur wollen wir uns nun ansehen, wie wir das Gesetz der zunehmenden Rendite bei den von uns erbrachten Leistungen nutzen können, um ein Vielfaches dessen zurückzuerhalten, was wir gegeben haben.

Dabei darf nicht verkannt werden, dass dieses Gesetz keineswegs mit Tricks oder Täuschungen arbeitet, auch wenn ziemlich viele den Anschein erwecken, als hätten sie diese große Wahrheit nicht begriffen. Man braucht sich nur anzusehen, wie viele Menschen versuchen, etwas ohne Gegenleistung oder unter Wert zu erhalten. Erfolg - im weitesten Sinne dieses Wortes - ist damit nicht möglich.

Eine weitere Besonderheit des Gesetzes der zunehmenden Rendite ist der Umstand, dass es von Leistungsempfängern ebenso genutzt werden kann wie von Leistungserbringern. Den Beweis finden wir zum Beispiel in dem von Ford vor einigen Jahren eingeführten Mindestlohn von fünf Dollarn pro Tag.

Kenner dieser Maßnahme sagen, dass Mr. Ford bei der Einführung dieses Mindestlohns keineswegs als Menschenfreund handelte, sondern lediglich ein solides Geschäftsprinzip anwandte, das ihm wahrscheinlich sowohl finanziell wie auch in Form von Wohlgelegenheit mehr eingebracht hat als jede andere Geschäftspolitik, die in den Ford-Werken praktiziert wurde.

Indem er mehr als den Durchschnittslohn zahlte, erhielt er mehr und bessere Leistungen als der Durchschnitt!

Mit einer einzigen Maßnahme zog Ford durch die Einführung eines Mindestlohns die besten Arbeitskräfte an, die auf dem Markt verfügbar waren, und verhalf den bei Ford Beschäftigten zu einem Gefühl des Stolzes.

Authentische Zahlen liegen mir leider nicht vor, aber ich habe allen Grund zur Annahme, dass Ford pro ausgegebener fünf Dollar mindestens sieben Dollar und fünfzig Cent an Leistung erhielt. Ich habe ebenfalls Grund zur Annahme, dass diese Politik Ford half, seine Aufsichtskosten zu vermindern, weil die Beschäftigung bei Ford so attraktiv wurde, dass kein Arbeiter das Risiko eingehen wollte, seinen Posten aufgrund von Schludereien wieder zu verlieren.

Wo andernorts eine massive Betriebsaufsicht finanziert werden musste, damit das Unternehmen die Leistung, für die es zahlte, auch bekam, erhielt Ford dieselbe oder eine bessere Leistung, indem er die Leistung besser entlohnte.



Marshall Field war vermutlich der führende Kaufmann seiner Zeit und das große Kaufhaus in Chicago, das seinen Namen trägt, ist ein Monument für die Richtigkeit des Gesetzes der zunehmenden Rendite.

Eine Kundin erstand bei Field eine teure Weste, trug sie aber nicht. Zwei Jahre später schenkte sie sie ihrer Nichte zur Hochzeit. Die Nichte gab die Weste stillschweigend wieder bei Field zurück und tauschte sie gegen eine andere Ware um, obwohl die Weste mittlerweile zwei Jahre alt war und nicht mehr der aktuellen Mode entsprach.

Field nahm die Weste nicht nur zurück, sondern - was noch wichtiger ist - stellte keine weiteren Fragen!

Natürlich war das Kaufhaus weder gesetzlich noch moralisch zur Rücknahme einer veralteten Weste verpflichtet; dies macht die Transaktion jedoch nur noch bedeutender.

Die Weste kostete ursprünglich fünfzig Dollar. Natürlich musste sie auf den Ausverkaufstisch gelegt werden und das Kaufhaus musste sich mit dem Preis zufrieden geben, den eine andere Kundin dafür eventuell zu zahlen bereit war. Der intelligente Student der menschlichen Natur wird jedoch verstehen, dass das Kaufhaus nicht nur nichts verlor, sondern sogar noch einen Gewinn bei dieser Transaktion machte. In Dollar und Cent lässt sich dieser Gewinn nicht ausdrücken.

Die Frau, die die Weste zurückgab, wusste, dass sie keinen Anspruch auf einen Rabatt hatte. Als das Kaufhaus ihr etwas gab, worauf sie keinen Anspruch hatte, gewann es damit eine Stammkundin. Doch damit nicht genug. Denn die Frau erzählte diese Begebenheit herum und schwärmte von der „fairen Behandlung“, die man ihr angedeihen hat lassen. Eine Reihe von Frauen redete tagelang darüber - und das Kaufhaus erhielt zehnmal mehr Werbung als die Weste wert war.

Der Erfolg des Kaufhauses beruhte größtenteils darauf, dass Marshall Field das Gesetz der zunehmenden Rendite verstand. Nicht zuletzt deshalb stammt von ihm der Spruch: „Der Kunde hat immer recht!“

Wenn Sie nur das tun, wofür Sie bezahlt werden, gibt es nichts Außergewöhnliches, was sich über Ihre Arbeit sagen ließe. Wenn Sie aber von sich aus mehr tun, als von Ihnen erwartet wird, zieht Ihr Verhalten die Aufmerksamkeit aller übrigen Personen, die an einer Transaktion beteiligt sind, positiv auf sich. Auf diese Weise schaffen Sie sich einen Ruf, der letztendlich das Gesetz der zunehmenden Rendite auslösen wird, denn dieser Ruf wird eine große Nachfrage nach Ihren Leistungen oder Angeboten schaffen.

.....

Carol Downes war beim Automobilhersteller W. C. Durant in einer untergeordneten Position beschäftigt. Heute ist er Mr. Durants rechte Hand und Präsident eines seiner Autohandelsunternehmen. Er sorgte für diesen Aufstieg, indem er sich des Gesetzes der zunehmenden Rendite bediente und mehr und bessere Leistungen erbrachte als nur die, die von ihm erwartet wurden.



„Als ich bei Mr. Durant anfang“, berichtete er mir „fiel mir auf, dass er immer sehr lange im Büro blieb, nachdem die anderen bereits alle nach Hause gegangen waren. Eines Tages blieb ich ebenfalls noch nach der üblichen Arbeitszeit im Büro. Niemand hatte mich darum gebeten, aber ich dachte mir, jemand sollte Mr. Durant zur Hand gehen, falls er Hilfe brauchen sollte. Vielleicht könnte ich ihm eine Akte bringen oder mich anderweitig nützlich zeigen. Mit der Zeit hatte sich Mr. Durant daran gewöhnt, dass ich zur Stelle war und rief mich zu sich, wenn er etwas brauchte. Das ist so ziemlich alles, was ich dazu sagen kann“.

„Er hatte sich daran gewöhnt, dass ich zur Stelle war!“

Lesen Sie diesen Satz nochmals und denken Sie über seine Aussage nach!

Wieso hatte sich Mr. Durant daran gewöhnt, Mr. Downes zu rufen?

Weil sich Mr. Downes vorgenommen hatte, zur Stelle zu sein. Er war für Mr. Durant sichtbar. Er begab sich absichtlich in eine Position, in der er eine Leistung erbringen oder einen Dienst erweisen konnte, so dass das Gesetz der zunehmenden Rendite wieder auf ihn zurückfallen musste.

Wurde ihm das aufgetragen? Nein!

Wurde er dafür bezahlt? Ja!

Er wurde dafür bezahlt, indem er die Gelegenheit erhielt, die Aufmerksamkeit eines Mannes auf sich zu ziehen, in dessen Macht es stand, ihn zu befördern.

Wir gelangen jetzt zum wichtigsten Teil dieser Lektion, weil Sie das Gesetz der zunehmenden Rendite ebenso nutzen können, wie Mr. Downes dies tat und weil Sie dieses Gesetz exakt auf dieselbe Weise anwenden können, wie er es tat, nämlich, **indem Sie zur Stelle sind und Ihre Dienste freiwillig anbieten, wo andere dies nicht tun, weil sie dafür nicht bezahlt werden!**

Stopp!

Verfallen Sie jetzt nicht in die ausgeleierte Ausrede, die den meisten jetzt in den Sinn kommt: „Aber mein Chef ist anders, bei dem funktioniert das nicht“. Denken Sie nicht einmal daran!

Natürlich ist er anders. Jeder ist anders - aber in vielem sind wir Menschen auch gleich. Ein Punkt, bei dem alle Menschen gleich sind, ist, dass wir alle ein bisschen eigennützig sind, zumindest eigennützig genug, um einen Mann wie Carol Downes nicht zur Konkurrenz ziehen zu lassen. Und diese Eigenützigkeit kommt Ihnen zugute, falls ...

Sie sich so nützlich machen können, dass der Mensch, dem Sie Ihre Leistungen anbieten wollen, ohne Sie nicht mehr auskommen kann!

Eine der lukrativsten Beförderungen, die mir je zuteil wurden, verdanke ich einem Vorfall, der so unbedeutend schien, dass er kaum erwähnenswert ist. Eines Samstag-Nachmittags kam ein Anwalt, dessen Kanzlei sich auf demselben Stockwerk befand, wie das Büro meines Arbeitgebers, und wollte wissen, wo er einen Stenographen finden könne, weil er an diesem Nachmittag noch einige Schriftstücke diktieren müsse.



Ich sagte ihm, dass unsere Stenographen bereits zum Baseballspielen gegangen seien und dass ich ebenfalls bereits weg gewesen wäre, wenn er fünf Minuten später erschienen wäre, aber ich würde mich freuen, ihm behilflich sein zu dürfen, da ich mir ein Baseballspiel ja auch jeden anderen Tag ansehen könne und seine Arbeit doch dringend wäre.

Ich erledigte die Arbeit für ihn und als er fragte, wieviel er mir schulde, sagte ich „*Oh, etwa tausend Dollar, weil's für Sie ist. Bei jemand anders würde ich gar nichts verlangen*“. Er lächelte und bedankte sich.

Natürlich hätte ich nicht im Traum daran gedacht, dass er mir für diese Nachmittagsarbeit tausend Dollar bezahlt hätte - **aber genau das tat er!**

Sechs Monate später - ich hatte diesen Vorfall bereits vergessen - kam er nochmals vorbei und fragte, wie hoch mein Gehalt sei. Ich antworte ihm wahrheitsgemäß und er teilte mir mit, dass er mir die tausend Dollar bezahlen würde, die ich spaßeshalber erwähnt hatte, als ich ihm vor einem halben Jahr aushalf. Diese tausend Dollar bezahlte er mir, indem er mir eine Arbeitsstelle bot, bei der ich tausend Dollar im Jahr mehr verdiente als bisher!

Unbewusst hatte ich an diesem besagten Nachmittag das Gesetz der zunehmenden Rendite in Gang gebracht, indem ich auf ein Baseballspiel verzichtete und einen Dienst erbrachte, der dem Wunsch entstand, einen Gefallen zu tun und dem keine finanzielle Erwägungen zugrunde lagen.

Ich war keineswegs verpflichtet, meinen Samstag-Nachmittag zu „opfern“ - es war mir ein Vergnügen!

Und es erwies sich als ein sehr lukratives Vergnügen, weil es mir eine verantwortungsvollere und um tausend Dollar besser bezahlte Position verschaffte.

Auch Carol Downes war nicht verpflichtet, bei der Stelle zu sein und sich nach dem üblichen Büroschluss noch in der Nähe seines Chefs aufzuhalten. Er nahm sich das Recht und diese Recht brachte ihm innerhalb eines Jahres größere Aufgaben und besseren Lohn als er in einem ganzen Berufsleben hätte erreichen können, wenn er sich dieses Recht nicht genommen hätte.

Ich habe über fünfundzwanzig Jahre lang über dieses Vorrecht nachgedacht, mehr und bessere Leistungen zu erbringen als nur die, die von mir erwartet wurden, und meine Gedanken haben mich zu den Schluss geführt, dass **eine einzige Stunde unverlangter Extraleistungen mehr Rendite bringen kann als die in der übrigen Zeit des Tages erbrachten Leistungen.**

Das Gesetz der zunehmenden Rendite ist keineswegs meine Erfindung. Ich nehme auch nicht für mich in Anspruch, dass ich das Prinzip unverlangter Extraleistungen entdeckt hätte. Ich habe diese Erfolgsvoraussetzungen lediglich nach jahrelanger sorgfältiger Beobachtung übernommen, genauso wie Sie sie in Ihre Lebenspraxis übernehmen können, sobald Sie ihre Bedeutung und ihren herausragenden Stellenwert verstanden haben.

Sie könnten die Eingliederung dieser Prinzipien in Ihren Alltag zum Beispiel bereits jetzt beginnen, indem Sie ein Experiment versuchen, das Ihnen den Blick für Fähigkeit schärft, von deren Existenz Sie vielleicht gar nichts wussten.



Gestatten Sie mir jedoch die Warnung, dieses Experiment nicht mit derselben Geisteshaltung anzugehen, wie eine gewisse Dame mit folgendem Bibelzitat experimentierte:

„Denn wenn ihr nur Glauben hättet wie ein Senfkorn, könntet ihr zu diesem Berg sagen: Heb dich dorthin und er wird sich heben. Und euch wird nichts unmöglich sein“.

Besagte Dame lebte in der Nähe eines hohen Berges, den Sie von ihrer Haustüre aus sehen konnte. Bevor sie sich eines Nachts zum Schlafen legte, befahl sie dem Berg, sich zu heben und woanders hinzugehen.

Am nächsten Morgen sprang sie aus dem Bett, eilte zur Türe, sah hinaus und - der Berg war immer noch da! Dann sagte sie:

*„Genauso wie ich es erwartet hatte.
Ich wusste, dass er sich nicht bewegen würde!“*

Ich bitte Sie vielmehr, dieses Experiment mit dem unerschütterlichen Glauben anzugehen, dass es eines der wichtigsten Wendepunkte Ihres Lebens darstellen wird. Ich werde Sie bitten, den Berg, der dort steht, wo der Tempel Ihres Erfolgs stehen sollte, zu beseitigen. Der Tempel Ihres Erfolgs kann nur errichtet werden, wenn dieser Berg zuerst beseitigt wird.

Vielleicht haben Sie den Berg, den ich hier meine, noch nie bemerkt, aber er steht dort und wird dort stehen bleiben - es sei denn, sie sorgen dafür, dass er verschwindet!

„Und was soll dieser Berg sein?“ fragen Sie jetzt.

Dieser Berg ist das Gefühl, dass Sie hintergangen worden seien, wenn Sie keine finanzielle Entlohnung für Ihre erbrachten Leistungen erhalten haben!

Dieses Gefühl kann sich unbewusst Ausdruck verschaffen und Ihrem Erfolgstempel auf unzählige Arten das Fundament wegziehen, zum Beispiel:

„Für so etwas bezahlt man mich nicht. Ich bin doch nicht verrückt“.

Sie wissen, was ich meine und haben diese Anwendungen bereits unzählige Male erlebt. Aber kennen Sie auch einen erfolgreichen Menschen, der sich davon leiten ließ?

Erfolg muss **angezogen** werden. Sie ziehen ihn an, indem Sie unwandelbare Gesetze verstehen und umsetzen. Erfolg lässt sich nicht in die Enge treiben, so wie sie einen wilden Stier in die Enge treiben, damit er nicht mehr aus kann. Aus diesem Grunde bitte ich Sie, das folgende Experiment durchzuführen, damit Sie mit einem der wichtigsten dieser Gesetze - das Gesetz der zunehmenden Rendite - vertraut werden.

Feedback →



Das Experiment:

Nehmen Sie sich fest vor, in den nächsten sechs Monaten **mindestens einer Person jeden Tag eine unverlangte Extraleistung zu erbringen**. Für diese Sonderleistung werden Sie nicht bezahlt und erwarten auch keine Bezahlung!

Führen Sie dieses Experiment im Glauben durch, dass es Ihnen eines der wichtigsten Gesetze für dauerhaften Erfolg erschließen wird und dass Sie nicht enttäuscht werden.

Welcher Art diese Leistung oder dieser Dienst ist, spielt keine Rolle. Dies kann sich im persönlichen Bereich oder an Ihrem Arbeitsplatz abspielen.

Sie können sogar völlig unbekanntem Leuten, die Sie wahrscheinlich nie mehr sehen, eine Extraleistung erbringen. Wem Sie diese Leistung oder diesen Dienst erbringen, ist unerheblich, wichtig ist lediglich, dass Sie mit der Einstellung herangehen, einer oder mehreren anderen Personen einen **Nutzen zu bieten**.

Wenn Sie bei der Durchführung dieses Experiments mit der richtigen geistigen Einstellung vorgehen, werden Sie etwas feststellen, das alle, die sich mit diesem Gesetz vertraut gemacht haben, ebenfalls bereits festgestellt haben:

Sie können keinen Dienst erbringen, ohne entlohnt zu werden und Sie können die Erbringung eines Dienstes nicht zurückhalten, ohne auf die Belohnung zu verzichten!

„Ursache und Wirkung, Mittel und Zweck, Saat und Frucht können nicht voneinander getrennt werden“, schreibt Emerson, „denn die Wirkung keimt bereits in der Ursache und der Zweck existiert bereits im Mittel, so wie die Frucht in der Saat vorhanden ist“.

.....

„Wenn du einem undankbaren Meister dienst, diene ihm noch mehr. Alles wird zurückbezahlt. Je länger die Bezahlung ausbleibt, umso besser für dich. Denn dieser Zahlmeister zahlt mit Zins und Zinseszins.“

.....

„Das Gesetz der Natur lautet: Beginne und du wirst die Kraft dafür haben. Wer aber nicht beginnt, wird auch keine Kraft haben“.

„Der Mensch leidet sein ganzes Leben lang unter der irrtümlichen Annahme, dass man ihn übervorteilen könne. Aber der Mensch kann von niemanden anderem außer sich selbst betrogen werden. Bei allen Transaktionen gibt es einen dritten stillen Teilhaber. Das Wesen der Dinge sorgt dafür, dass jeder Vertrag erfüllt wird, damit eine ehrliche Leistung nicht verloren gehen kann“.

Vor einigen Jahren wurde ich gebeten, vor Abschlussabsolventen an einer Hochschule im Osten der USA eine Ansprache zu halten. Bei dieser Ansprache ging ich lang und breit auf die Wichtigkeit ein, mehr und bessere Leistungen zu erbringen als nur die, die erwartet wurden.

Danach wurde ich vom Präsidenten und vom Sekretär der Schule zum Mittagessen eingeladen. Beim Essen wandte sich der Sekretär an den Präsidenten und sagte:

„Ich habe jetzt endlich verstanden, was dieser Mann tut. Er kommt weiter, indem er anderen hilft, weiterzukommen!“

Mit dieser kurzen Aussage hatte er den wichtigsten Teil meiner Erfolgsphilosophie zusammengefasst.

In der Tat haben Sie dann den besten Erfolg, wenn Sie anderen helfen, ihrerseits erfolgreich zu werden.

Vor etwa zehn Jahren, als ich in der Werbebranche tätig war, baute ich meine gesamte Kundschaft auf den Grundsätzen auf, welche in dieser Lektion beschrieben werden. Ich hatte mich bei mehreren Versandhäusern auf die Verteilerliste setzen lassen und erhielt deshalb ihre Verkaufsprospekte. Sobald ich einen Prospekt erhielt, den ich für verbesserungsfähig hielt, machte ich mich sogleich an die Arbeit und sandte die verbesserte Version wieder an die Firma zurück. In einem Begleitschreiben wies ich darauf hin, dass dies nur ein kleiner Teil meiner Tätigkeit sei und dass ich gegen ein monatliches Honorar gerne regelmäßig meine Ideen und Dienste zur Verfügung stellen würde.

Dies brachte mir ständig neue Aufträge.

Einmal verhielt sich eine Firma unlauter und verwendete meine Idee, ohne mir dafür etwas zu bezahlen. Doch dies erwies sich für mich als Vorteil: Ein Angehöriger dieses Unternehmens, der darüber Bescheid wusste, machte sich selbstständig und engagierte mich zum doppelten des Honorars, das ich von seiner vormaligen Firma erhalten hätte.

Das Gesetz des Ausgleichs gab mir also mit Zins zurück, was ich für meine Arbeit für die unlautere Firma verloren hatte.

Falls ich heute auf der Suche nach einer einträglichen Beschäftigung wäre, könnte ich sie ebenfalls wieder auf diese Weise finden, das heißt, indem ich Verkaufsunterlagen besser formulierte und auf diese Weise meine Dienste anböte. Vielleicht würde der ein oder andere dies ausnutzen, aber im allgemeinen ist dies nicht der Fall. Für die andere Seite ist es schlichtweg lohnender, mit offenen Karten zu spielen und auf diese Weise auch weiterhin auf meine Dienste zurückgreifen zu können.



Ich wurde einmal zu einer Rede vor den Studenten der Palmer School in Davenport, Iowa, eingeladen. Mein Manager traf die üblichen Vereinbarungen, welche damals vorsahen, dass ich pro Vortrag hundert Dollar plus Spesen erhalten sollte.

Als ich in Davenport eintraf, erwartete mich am Bahnhof ein Begrüßungskomitee und am Abend wurde mir ein überaus herzlicher Empfang bereitet. Ich lernte viele interessante Menschen kennen und lernte auch meinerseits noch eine Menge hinzu. Als man mich bat, meine Rechnung vorzulegen, damit mir die Schule den Scheck ausstellen könnte, sagte ich deshalb, dass ich durch diesen Empfang und durch das, was ich hier gelernt hatte, bereits mehr als ausreichend bezahlt worden sei. Ich lehnte jede weitere Entlohnung ab und kehrte wieder nach Chicago zurück.

Am nächsten Morgen trat Dr. Palmer vor zweitausenden Studenten und teilte ihnen das mit, was ich ihm am Vortag gesagt hatte. Er fügte hinzu:

„In den zwanzig Jahren, seit ich dieser Schule vorstehe, habe ich Dutzende von Rednern hier gehabt, aber dies ist das erste Mal, dass jemand auf sein Honorar verzichtet, weil er der Meinung ist, dass er bereits auf andere Weise bezahlt worden sei. Dieser Mann ist der Herausgeber einer landesweit erscheinenden Zeitschrift und ich empfehle jedem von Ihnen, diese Zeitschrift zu abonnieren, weil ein solcher Mann viel zu sagen hat, das jedem von Ihnen im späteren Berufsleben von unschätzbarem Wert sein wird“.

Um die Mitte der Woche hatte ich bereits \$ 6.000 für Abonnements erhalten und in den darauffolgenden zwei Jahren kamen über diese zweitausend Studenten und ihre Freunde insgesamt über \$ 50.000 an Abonnementgebühren herein.

Sagen Sie mir, wie ich \$ 100 besser hätte investieren können, als auf mein Honorar zu verzichten und auf diese Weise das Gesetz der zunehmenden Rendite in Gang zu setzen?!

Wir machen im Leben zwei wichtige Zeitabschnitte durch:

Einer ist die Zeit, in der wir Wissen ansammeln, sichten und ordnen, der andere ist die Zeitspanne, in der wir um Anerkennung kämpfen.

Erst müssen wir etwas lernen, was mehr Einsatz verlangt, als die meisten aufbringen wollen. Nachdem wir viel gelernt haben, das für andere von Nutzen ist, stehen wir vor dem Problem, dass wir andere davon überzeugen müssen, dass wir ihnen etwas zu bieten haben.

Einer der Hauptgründe, warum wir nicht nur bereit, sondern willens sein sollten, unverlangte Extraleistungen zu erbringen, ist der Umstand, dass wir dabei jedes Mal eine weitere Chance erhalten, um jemanden zu beweisen, was in uns steckt. Wir gehen ein Schrittchen weiter, um die notwendige Anerkennung zu erhalten, die jeder von uns braucht.

Statt der Welt zu sagen: *„Zeigt mir euer Geld und ich zeige euch, was ich kann“*, drehen wir den Spieß um und sagen: *„Lasst mich zeigen, was ich kann, und wenn euch das gefällt, dann werfe ich vielleicht auch einen Blick auf euer Geld“*.



Im Jahre 1917 arbeitete eine gewisse Dame, die an die fünfzig Jahre alt gewesen sein mag, als Stenographin für fünfzehn Dollar die Woche. Wollte man aufgrund dieses Lohns eine Aussage über ihre beruflichen Fähigkeiten treffen, so würde diese nicht sehr schmeichelhaft ausfallen.

Letztes Jahr verdiente dieselbe Dame als Rednerin über \$ 100.000!

Wo kommt dieser gewaltige Unterschied her? Hier ist die Antwort:

Dieser Unterschied rührt aus der Gewohnheit, mehr und bessere Leistungen zu erbringen als nur die, die von ihr erwartet wurden. Auf diese Weise nutzte sie das Gesetz der zunehmenden Rendite!

Diese Dame ist im ganzen Land wohlbekannt und ist jetzt eine prominente Vortragsreisende im Bereich der angewandten Psychologie.

Gestatten Sie mir, dass ich Ihnen aufzeige, wie Sie das Gesetz der zunehmenden Rendite anwandte: Zuerst reist sie in eine Stadt und gibt eine Reihe von fünfzehn kostenlosen Vorträgen. Jeder ist als Zuhörer willkommen und braucht nicht einen Cent zu bezahlen.

Bei diesen fünfzehn Gratisvorträgen hat sie die Möglichkeit, ihr Können unter Beweis zu stellen. Nach Abschluss dieser Reihe kündigt sie die Gründung einer Klasse an, wofür sie fünfundzwanzig Dollar pro Teilnehmer verlangt.

Das ist alles!

In einem Bereich, in dem sie ein kleines Vermögen für die Arbeit eines Jahres verlangt, gibt es wesentlich sachkundigere Leute, die kaum von ihrer Tätigkeit leben können, schlichtweg deshalb, weil sie sich mit den Grundlagen, auf denen die vorliegende Lektion aufbaut, nicht vertraut gemacht haben.

Überlegen Sie bitte folgendes:

Wenn eine fünfzigjährige Frau ohne außergewöhnliche Qualifikationen das Gesetz der zunehmenden Rendite dazu nutzen kann, um sich von einer Stenographin mit einem Wochenlohn von fünfzehn Dollar zu einer Vortragsreisenden mit einem Jahresgehalt von hunderttausend Dollar emporzuschwingen, **warum können Sie dann dasselbe Gesetz nicht dafür verwenden, um einen Vorsprung zu erhalten, den Sie momentan noch nicht besitzen?**

Hasten Sie nicht gleich weiter zum Rest dieser Lektion - **beantworten Sie sich diese Frage!**



Sie arbeiten daran - vielleicht zaghaft, vielleicht zielstrebig - um Ihren Platz auf der Welt zu finden. Vielleicht könnten Sie mit Ihrem Einsatz außergewöhnliche Erfolge erreichen - wenn Ihr Einsatz mit dem Gesetz der zunehmenden Rendite gekoppelt wäre!

Sie schulden es sich deshalb, herauszufinden, wie Sie dieses Gesetz optimal anwenden können.

Blättern Sie jetzt nochmals zur Frage auf der vorher gehenden Seite zurück, denn ich bin entschlossen, Sie nicht leichtfertig darüber hinweggehen zu lassen. Versuchen Sie zumindest eine Antwort!

Denn bei dieser Frage geht es um etwas, das sich nachhaltig auf Ihre Zukunft auswirkt. Wenn Sie ihr aus dem Wege gehen, können Sie dieses Versäumnis nur sich selbst anlasten.

Natürlich steht es Ihnen frei, diese Lektion nach der Lektüre beiseite zu legen und keinen weiteren Nutzen daraus zu ziehen. Aber dann werden Sie sich nie mehr im Spiegel anblicken können, ohne dass ein Gefühl an Ihnen nagt - **das Gefühl, dass**

**Sie sich selbst beschummelt haben.
Sie haben sich selbst beschwindelt!**

Dies mag nicht die diplomatischste aller Aussagen sein. Aber Sie haben diesen Kursus in der Absicht begonnen, Fakten zu erhalten. Diese erhalten Sie hiermit ohne Umschweife oder Beschönigungen.

Nachdem Sie diese Lektion studiert haben, empfehle ich Ihnen, nochmals die Lektionen über **Eigeninitiative und Führungsqualitäten** sowie über **Begeisterung** zu lesen. Sie werden diese vorher gehenden Lektionen nunmehr besser verstehen.

In diesen früheren Lektionen sowie in der vorliegenden Kurseinheit wird die Notwendigkeit aufgezeigt, **Eigeninitiative zu ergreifen und danach massive Aktionen zu ergreifen sowie unverlangte Extraleistungen zu erbringen**. Wenn Sie Ihrem Unterbewusstsein diese Grundsätze unauslöschlich einprägen, werden Sie ein anderer Mensch sein. Ich mache diese Aussage unabhängig davon, wer Sie jetzt sind oder in welchem Bereich Sie momentan tätig sind.

Sollten Sie diese unverblühten Aussagen verärgert haben, so freue ich mich für Sie. Denn dann konnte ich damit etwas bewegen.

Wenn Sie nun freundlicherweise dem Rat eines Mannes, der auf eine lange Serie von Fehlern zurückblicken kann und der dabei einige Grundwahrheiten des Lebens kennen gelernt hat, Folge leisten und ihren eventuellen Unmut hinunter schlucken wollen, und sich fortan darum bemühen, unverlangte Extraleistungen zu erbringen, werden Sie dafür fürstlich belohnt werden!

.....



Widmen wir uns nun einem weiteren wichtigen Bereich, der mit der Gewohnheit von mehr und besseren unverlangten Extraleistungen zu tun hat. Es geht darum, dass wir uns diese Gewohnheit aneignen können, ohne dafür eine Erlaubnis einzuholen.

Solche Extraleistungen können Sie von sich aus erbringen. Sie brauchen dazu von niemanden eine Genehmigung. Sie brauchen diejenigen, denen Sie diese Leistungen oder Dienste erbringen, nicht zu konsultieren, denn über dieses Vorrecht haben Sie die alleinige Kontrolle.

Es gibt vieles, das Sie tun können, um Ihre Interessen zu fördern, aber in den meisten Fällen brauchen Sie dazu auch die Mitarbeit oder die Zustimmung anderer. Falls Sie **weniger** Leistungen, als die, wofür Sie bezahlt werden, brauchen Sie hierzu die Genehmigung des Leistungsempfängers; falls nicht, wird die Nachfrage nach Ihren Leistungen bald zum Erliegen kommen.

Ich möchte Ihnen dieses besondere Vorrecht, mehr und bessere Extraleistungen erbringen zu dürfen, deutlich vor Augen führen, denn damit liegt die **Verantwortung bei Ihnen**. Sofern Sie sich dieser Verantwortung entziehen, bleibt Ihnen keine plausible Ausrede mehr, falls Sie Ihr **zentrales Lebensziel** verfehlen sollten.

Wenn es um Ausreden und Entschuldigungen für unser Versäumnisse geht, sind wir sehr erfinderisch. Dann suchen wir nicht nach den Fakten und Wahrheiten und sehen uns die Situation nicht so an, wie sie wirklich ist, sondern beschönigen und reden um den Brei herum. Das ist eine der größten Schwächen des Menschen.

Sollte uns dennoch jemand auf die wirkliche Situation aufmerksam machen, so weisen wir das weit von uns.

Eine der schockierendsten Wahrheiten, die ich am Anfang meiner Laufbahn als Redner erlebt habe, war die Tatsache, dass auch heute noch Männer bestraft werden, wenn sie die Wahrheit sagen. Ich denke an ein Ereignis, das etwa zehn Jahre zurückliegt. Ein Mann hatte ein Buch geschrieben und machte Werbung für seine Handelsschule. Er legte mir dieses Buch vor und zahlte mir die Rezension. Er wollte meine ungeschminkte Stellungnahme. Ich las das Buch sorgfältig durch und zeigte ihm dann, wo es meiner Ansicht nach verbesserungsbedürftig war.

Dabei lernte ich eine große Lektion. Dieser Mann wurde so verärgert, dass er es mir nie verziehen hat, mir sein Buch zur Rezension vorgelegt zu haben. Zwar bat er ursprünglich um eine „ungeschminkte“ Stellungnahme, in Wirklichkeit aber wollte er eine Lobhudelei.

Das ist menschliche Natur.

Schmeicheleien sind uns lieber als die Wahrheit.

Ich weiß das - auch ich bin ein Mensch.

Soweit also eine Art Einleitung zu einem schmerzlichen Schnitt, den ich Ihnen zufügen werde. Ich werde Ihnen nämlich sagen, dass Sie weit unter dem geliebten sind, wozu Sie in der Lage gewesen wären, wenn Sie die Hinweise in Lektion acht - Selbstbeherrschung - genügend umgesetzt hätten und sich mit Ihren eigenen Fehlern und Unzulänglichkeiten auseinander gesetzt hätten.



Das erfordert Selbstbeherrschung. Eine Menge davon!

Falls Sie jemandem, der dazu in der Lage wäre und der den Mut besäße, hundert Dollar zahlen würden, um Sie von Ihrer Eitelkeit, Ihrem Dünkel und Ihrer Sucht nach Schmeicheleien zu befreien, wäre dies ein gut angelegtes Geld.

Wir gehen durchs Leben, straucheln und fallen hin und straucheln erneut und fallen wieder hin, bis wir aufgeben und besiegt liegen bleiben, nicht zuletzt deshalb, weil wir es versäumen, oder uns gar weigern, die Wahrheit über uns selbst zu erfahren.

Seit ich im Rahmen meiner Hilfe für andere meine eigenen Schwächen besser aufgedeckt habe, treibt es mir die Schamesröte ins Gesicht, wenn ich auf mein Leben zurückblicke und mir bewusst wird, wie ich wohl in den Augen anderer erschienen bin, die mich so sahen, wie ich mich nicht sehen wollte.

Wir stolzieren vor den verlängerten Schatten unser eigener Selbstgefälligkeit einher und stellen uns vor, dass diese Schattenwürfe unser wahres Ich seien, während sich die wenigen Wissenden, mit denen wir zu tun haben, im Hintergrund halten und uns mitleidig oder verächtlich nachblicken.

Warten Sie noch einen Augenblick, noch ist dieses Thema nicht abgeschlossen.

Sie haben mich dafür bezahlt, dass ich in die Tiefen Ihres wahren Selbst hinabsteige und Ihnen eine Innenschau dessen liefere, was sich dort befindet. Ich werde meine Arbeit also so gründlich machen, wie ich kann.

Sie haben sich nicht nur hinsichtlich der wahren Ursachen Ihrer bisherigen Misserfolge an der eigenen Nase herumgeführt, sondern haben versucht, diese Ursachen jemanden anderem anzuhängen.

Wenn etwas nicht so lief, wie Sie es sich vorgestellt hatten, haben Sie keineswegs die uneingeschränkte Verantwortung für die Ursache übernommen, Sie sagten stattdessen: „Zum Teufel mit diesem Job - ich mag nicht, wie 'die' mich behandeln. Ich schmeiß das lieber hin“.

Habe ich recht?

Jetzt flüstere ich Ihnen ein kleines Geheimnis ins Ohr - ein Geheimnis, das mich viel Kummer gekostet hat:

Statt den „Job hinzuschmeißen“, weil es Hindernisse gab, die überwunden werden mussten und weil es Schwierigkeiten gab, die gemeistert werden mussten, hätten Sie den Fakten ins Auge sehen sollen. Dann hätten Sie gemerkt, dass das Leben eine lange Serie der Überwindung von Schwierigkeiten und Hindernissen ist!

Man kann sehr genau an einem Mann Maß nehmen, indem man beobachtet, wie weit er sich der Umwelt anpassen kann und wie weit er die Verantwortung für jede Widrigkeit übernimmt, die sich ihm in den Weg stellt, egal, ob diese Widrigkeit auf eine Ursache zurückgeht, auf die er einen Einfluss hat oder nicht.



Nun, wenn Sie der Meinung sind, dass ich Sie jetzt zu sehr „überfahren“ habe, so haben Sie bitte etwas Nachsicht mit mir, denn ich nehme mich von den vorher gehenden Ausführungen nicht aus. Bevor ich zu dieser Einsicht gelangte und Sie Ihnen vorlegen konnte, damit Sie daraus einen Nutzen ziehen, musste ich diese Wahrheit selbst erst bitter erlernen.

Ich habe einige Feinde - und ich danke Gott dafür! - denn diese Leute waren so unbarmherzig und vulgär, dass sie einige Dinge über mich verbreiteten, die mich dazu zwangen, über einige meiner Defekte ernsthaft nachzudenken. Von einigen wusste ich nichts. Ich habe von der Kritik meiner Gegner profitiert, ohne dafür in Geld bezahlen zu müssen. Allerdings habe ich auf andere Weise bezahlt.

Aber erst vor einigen Jahren stieß ich bei der Lektüre von Emersons Aufsatz über die „Compensation auf einen meiner Fehler, der mir bis dahin verborgen geblieben war. Ich beziehe mich auf folgende Passage:

„Unser Stärke erwächst aus unserer Schwäche.

Erst wenn wir gestochen, gepiesackt und angefeindet werden, erwacht die Empörung, die sich mit geheimen Kräften bewaffnet. Ein großer Mann ist immer bereit, auch klein zu sein. Während er auf dem Kissen des Vorteils sitzt, wird er schläfrig. Wird er aber herumgestoßen, gequält und gepeinigt, so hat er die Chance, etwas Neues zu lernen. Seine Intelligenz wurde herausgefordert, er hat Fakten gewonnen. Seine Wissenslücken sind ihm bewusst geworden. Er ist von der Verrücktheit der Selbstherrlichkeit geheilt und hat Mäßigung und wahres Geschick erfahren. Der kluge Mann wirft sich immer auf die Seite seiner Angreifer. Es liegt mehr in seinem eigenen Interesse, als in deren Interesse, meine Schwachstellen zu erkennen. Vorhaltungen sind sicherer als Lob. Ich verabscheue es, in einer Zeitung verteidigt zu werden. Wenn alles Geschriebene gegen mich gerichtet ist, empfinde ich es als eine Bestätigung meines Erfolgs. Sobald aber Süßholz geraspelt wird, fühle ich mich wie jemand, der ungeschützt vor seinen Feinden liegt“.

Studieren Sie die Philosophie des unsterblichen Emerson, denn Sie kann Ihnen als modifizierende Kraft dienen, die Sie auf die Unbilden des Lebens vorbereitet und härtet, so wie Kohle den Stahl härtet.

Falls Sie ein sehr junger Mensch sind, empfehle ich Ihnen dieses Studium umso mehr, weil es nicht selten der ernstesten Realität einer jahrelangen Erfahrung bedarf, um sich auf die Umsetzung und Anwendung dieser Philosophie vorzubereiten.

Es ist besser, dass Sie diese großen Wahrheiten in Folge meiner undiplomatischen Darstellung verstehen, als dass Sie gezwungen werden, sie aus weniger wohlwollenden Quellen und durch kalte Erfahrung zu lernen. Die Erfahrung ist eine Lehrerin, die keine Günstlinge kennt. Indem ich Sie an den Wahrheiten, die ich von dieser teilnahmslosen und kalten Lehrerin, der Lebenserfahrung, vermittelt bekam, Anteil nehmen lasse, tue ich mein Bestes, um Ihnen Schlimmeres zu ersparen.



Wir nähern uns jetzt dem Schluss dieser Lektion, jedoch ohne die Möglichkeiten dieses Themas auch nur annähernd ausgeschöpft zu haben; in der Tat haben wir das Potenzial unverlangter Extraleistungen nur oberflächlich angesprochen.

In diesem Zusammenhang fällt mir eine vor langer Zeit stattgefundenene Begebenheit ein. Diese Geschichte spielte vor ungefähr zweitausend Jahren im alten Rom, als die Stadt Jerusalem und das gesamte Land Judäa unter der römischen Fuchtel standen.

Die Schlüsselfigur war ein junger Jude namens Ben Hur, der fälschlicherweise des Verbrechens angeklagt war und zur Zwangsarbeit auf der Galere verurteilt wurde. An eine Bank auf der Galere gefesselt und gezwungen, die schweren Ruder zu handhaben, entwickelte Ben Hur einen starken Körper. Seine Peiniger wussten nichts davon, dass diese Bestrafung eines Tages Ben Hur zur Befreiung verhelfen würde. Vielleicht wusste auch Ben Hur selbst nichts davon.



Dann kam der Tag des Wagenrennens:
Dieser Tag sollte auch der Befreiungstag für Ben Hur werden.

Ein Gespann war ohne Führer. Verzweifelt suchte der Besitzer die Hilfe des jungen Sklaven mit den kräftigen Armen und flehte ihn an, die Stelle des fehlenden Wagenlenkers einzunehmen.

Als Ben Hur die Zügel ergriff, ging ein Raunen durch die Zuschauer.
„Schaut! Seht euch diese Arme an! Wo hat er diese Muskeln her?“

Und Ben Hur antwortete: „Vom Rudern auf der Galere“.

Das Rennen begann. Mit seinen kräftigen Armen lenkte Ben Hur das Gespann ruhig und sicher zum Sieg. Ein Sieg, der ihm die Freiheit bringen sollte.

Auch das Leben gleicht einem großen Wagenrennen und der Sieg geht an jene, die die Stärke des Charakters und die Beharrlichkeit und Willenskraft zum Siegen entwickelt haben.

Welche Rolle spielt es nachträglich, durch welche Bürden wir diese Stärke erlangt haben, solange uns diese Stärke bringt, was wir ersehnen?

Es ist ein unwandelbares Gesetz, dass die Stärke eine Folge des Widerstands ist. Wenn wir den armen Schmied bedauern, der den ganzen Tag lang seinen fünf Pfund schweren Hammer auf den Amboss schlägt, müssen wir doch die Arme bewundern, die der dabei entwickelt hat.

„Aufgrund des dualen Wesens aller Dinge - bei der Arbeit wie generell im Leben - kann es kein Betrügen geben“, sagt Emerson. „Der Dieb bestiehlt sich selbst. Der Schwindler beschwindelt sich selbst. Denn der wirkliche Preis von Einsatz ist Wissen und Tugend, wohingegen Wohlstand und Ansehen nur äußere Zeichen sind. Die Zeichen können gefälscht oder gestohlen werden, wie dies auch mit Papiergeld geschehen kann, aber das, wofür sie stehen, nämlich Wissen und Tugend, ist diebstahl- und fälschungssicher“.

Henry Ford erhält jede Woche fünfzehntausend Bettelbriefe, aber wie viele dieser unglücklichen Seelen verstehen, dass Fords wirklicher Wohlstand nicht in den Dollars auf der Bank gemessen wird und auch nicht in seinen Fabriken, sondern in dem Ruf, den er sich geschaffen hat, indem er zu einem angemessenen Preis Nutzen bietet.

Und wie ist er zu diesem Ruf gekommen?

Sicherlich nicht, indem er so wenig Leistungen wie möglich erbracht und dafür möglichst viel verlangt hat.

Der Kern von Fords Geschäftsphilosophie lautet:

„Gib den Leuten das beste Produkt zum niedrigstmöglichen Preis“.

Während andere Automobilhersteller ihre Preise anheben, senkt Ford die seinen. Wenn andere Arbeitgeber ihre Löhne senken, hebt Ford die seinen an. Was ist dabei geschehen? Über diese Geschäftspolitik wirkt das Gesetz der zunehmenden Rendite wieder auf Ford zurück, und zwar so effizient, dass er zum reichsten und mächtigsten Menschen auf der gesamten Welt geworden ist.

Oh ihr kurzsichtigen Abstauber und Schnäppchenjäger, die ihr mit leerer Hand von der Jagd zurückkehrt, warum lernt ihr nicht aus dem Beispiel Fords? Warum macht ihr es nicht genau andersherum und **gibt, damit ihr erhalten könnt?**

Diese Lektion schreibe ich am Heiligen Abend. Im nächsten Zimmer schmücken die Kinder den Weihnachtsbaum und ich höre ihre Stimmchen, die wie Musik zu mir herüberklingt. Sie sind glücklich, nicht nur, weil sie erwarten, dass sie etwas erhalten, sondern auch, weil sie Geschenke versteckt haben, die sie geben werden.

Durch das Fenster kann ich auch die Nachbarskinder sehen. Auch sie bereiten sich freudig auf diesen Abend vor.

In vielen Teilen der Welt feiern heute Millionen von Menschen die Geburt dieses Friedensprinzen, der mehr als jeder andere begründet hat, warum Geben seliger ist als Nehmen und warum dauerhaftes Glück nicht durch den Besitz von materiellem Reichtum erlangt wird, sondern durch den Dienst am Menschen.

Es mag purer Zufall sein, dass der Abschluss dieser Lektion auf einen Weihnachtsabend fällt, aber dennoch bin ich froh darum, denn das hat mich daran erinnert, dass ich nirgends in der gesamten Geschichte der Menschheit eine stärkere Begründung für die hier dargestellten Grundsätze finden kann als in der Bergpredigt im Matthäusevangelium.

Das Christentum ist heute auf der Welt eine weitreichende Einflussgröße und ich brauche wohl nicht eigens zu betonen, dass sich die christliche Lehre in absoluter Übereinstimmung mit den Grundsätzen dieser Lektion befindet.

Das Leben vergeht rasch. Wie eine Kerze werden wir angezündet, brennen eine Zeitlang und verlöschen dann. Sollten wir diese kurze Spanne nicht nutzen, um möglichst vielen Menschen im Geiste der Liebe und des Mitgefühls einen Dienst zu erweisen?



Hier muss diese Lektion zum Abschluss gelangen, aber sie ist keineswegs zu Ende. Wo ich jetzt die Gedankenkette liegen lasse, ist es Ihre Aufgabe, sie wieder aufzunehmen und weiterzuentwickeln. Auf Ihre Art und zu Ihrem Nutzen.

Es liegt im Wesen dieses Themas, dass es nie abgeschlossen sein kann, denn es führt geradewegs ins Herz aller menschlichen Tätigkeiten. Diese Lektion legt Ihnen die Grundlagen vor, damit Sie Ihnen als Ansporn diene und Sie brachliegende Kräfte aktivieren.

Diese Lektion ist keine Lehreinheit, sie ist vielmehr eine Vorlage, damit Sie sich die großen Wahrheiten des Lebens selbst lehren können. Wenn Sie den besten Dienst erbringen, zu dem Sie in der Lage sind, wenn Sie sich jedes Mal darum bemühen, sich selbst zu übertreffen, nutzen Sie die höchste Form der Erziehung. Wenn Sie mehr und bessere Leistungen erbringen als nur die, die von Ihnen erwartet werden, sind Sie selbst der größte Nutznießer.

Durch solche unverlangte Extraleistungen gelangen Sie zur Meisterschaft in dem von Ihnen gewählten Bereich. Aus diesem Grunde sollten Sie es zum Teil Ihres **zentralen Ziels** machen, alles, was Sie bisher geleistet haben, durch erneute Leistungen in den Schatten zu stellen. Machen Sie sich dies zu Ihrer täglichen Gewohnheit, genauso wie Sie täglich regelmäßige Mahlzeiten einnehmen.

Nehmen Sie sich vor, mehr und bessere Leistungen und Dienste zu erbringen als die, für die Sie bezahlt werden und über kurz oder lang werden Sie feststellen, dass die Welt Ihnen gerne mehr für Ihre Leistungen bezahlt!

Was werden Sie jetzt mit den Erkenntnissen aus dieser Lektion anfangen?

Wann?

Wie und wo?

Diese Lektion kann Ihnen nur dann Nutzen bringen, wenn Sie das Gelernte in die Tat umsetzen!

Wissen wird nur durch die Anwendung zur Macht!

Sie können das Joch des Mittelmaßes niemals abschütteln, ohne mehr zu tun als von Ihnen verlangt wird und Sie können in dem von Ihnen gewählten Bereich nur Vorbildliches leisten, wenn Sie das Mittelmaß hinter sich lassen!

