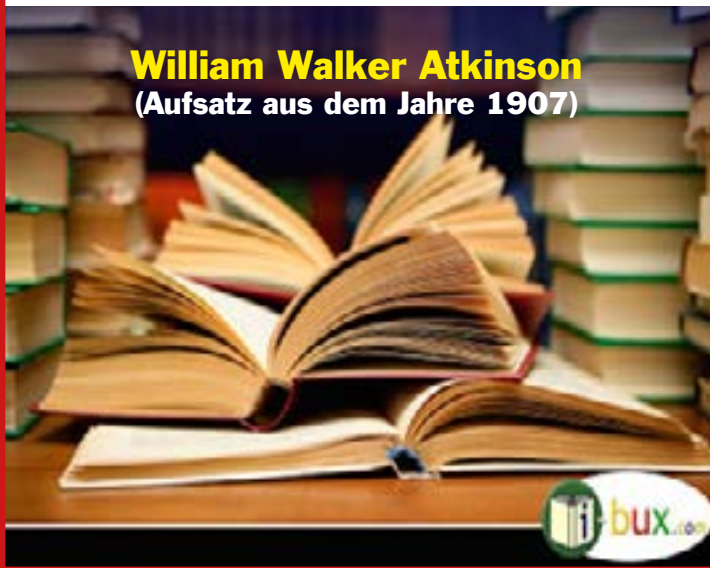


KLASSISCHE ERFOLGSBÜCHER UND ZEITLOSE WEISHEITEN:

Das Geheimnis des Erfolgs

William Walker Atkinson
(Aufsatz aus dem Jahre 1907)



Das Geheimnis des Erfolges

Original:
The Secret of Success

William Walker Atkinson
(1862 - 1932)

Atkinson war Kaufmann und Anwalt.
Er verfasste zahlreiche Werke auch unter Pseudonymen,
sodass nicht eindeutig ermittelt werden kann,
wie viele Werke er verfasst hatte.

Dieses Büchlein mit dem Titel „das Geheimnis des Erfolgs“ bringen wir etwas zögernd heraus.

Nicht etwa, weil uns das Thema nicht interessierte und auch nicht, weil wir daran zweifelten, dass es ein „Erfolgsgeheimnis“ gäbe, sondern weil über das Thema „Erfolg“ so viel zu Papier gebracht wurde, dass es förmlich „zerschrieben“ wurde.

Über dieses Thema wurde eine Unmenge von Plattitüden verbreitet; dies ist der Grund, warum wir zögerten, ob wir als Erfolgslehrer auftreten sollten.

Die Seiten mit guten Ratschlägen zu füllen, ist einfach. Etwas ist immer leichter gesagt als getan. Es ist wesentlich einfacher, Rezepte zu verschreiben als sich der Mühe zu unterziehen, dieselben Rezepte auch anzuwenden.

Sie werden deshalb leicht verstehen können, dass wir etwas zurückhaltend sind, wenn es um eine Rolle geht, die uns in den Verdacht bringen könnte, dass wir zu der Spezies von Erfolgslehrern gehören, die das Gelehrte nicht selbst anwenden.

Es gibt aber noch einen weiteren Punkt.

Neben der Aufzählung guter Qualitäten für die Lebensführung, die jeder Schuljunge und Zeitschriftenleser ohnedies kennt, gibt es noch etwas anderes.

Dieses Andere legt nahe, dass der Erfolgsuchende etwas in sich trägt, das sich in Aktivitäten umsetzt und in Taten zum Ausdruck bringt, welche sich als äußerst wertvoll erweisen.

Ein wahres Erfolgsgeheimnis und nicht nur eine Aufzählung von Verhaltensregeln.

Aus diesem Grunde wollen wir dieses Büchlein der Entfaltung dessen widmen, was dieses uns innewohnende Etwas ist und was es für den Menschen tut, der es zur Blüte bringt und in die Tat umsetzt. Erwarteten Sie in diesem Buch deshalb kein „umfassendes Kompendium von Erfolgsmaßregeln, wie sie von erfolgreichen Männern und Frauen belegt und formuliert wurden, und welche ihnen erst bewusst wurden, als sie bereits Erfolg hatten und die Zeit fanden, diese weiterzugeben“. Darum geht es in diesem Büchlein nicht.

Dieses Buch ist anders.

Wir hoffen, dass es Ihnen gefallen möge.
Es wird Ihnen auf jeden Fall gut tun.

Jeder Mensch strebt nach Erfolg. Wenngleich die Vorstellung, die sich der Einzelne vom Erfolg macht, von Mensch zu Mensch unterschiedlich ist, ist doch allen Menschen gemeinsam, dass sie ihn **erlangen** wollen. „Erlangen“ ist hier das Schlüsselwort, welches die Essenz dessen beinhaltet, was wir „Erfolg“ nennen. Um das „Dorthin-Gelangen“, das „Erreichen“, das „Ankommen“ geht es in diesem Buch.

Viele Männer und Frauen haben sich darum bemüht, den Weg zum Erfolg aufzuzeigen, und während einige derjenigen, die ihrem Rat folgten, durchaus wertvolle Dienste geleistet haben, war bislang doch noch niemand in der Lage, die gesamte Geschichte des Erfolges zu erzählen.

Das ist auch nicht weiter verwunderlich, denn auf der Straße zum Erfolg muss ein jeder sich selbst treu bleiben. Keine zwei Temperamente sind absolut gleich.

Der Natur scheint es Freude zu machen, sich vielgestaltig auszudrücken. Keine zwei Sachverhalte oder Umstände sind absolut identisch.

Auch in diesem Bereich sehen wir uns einer Vielgestaltigkeit gegenüber. Somit wäre es töricht, einem allgemein gültigen Regelwerk zu folgen, das einen jeden von uns zum Erfolg führen könnte.

Man braucht sich nur umzusehen, und sieht allenthalben unterschiedliche menschliche Bedürfnisse. Es ist leicht zu erkennen, dass es sinnlos wäre, hier generelle Instruktionen festzulegen.

Jeder Mensch, der es zu Erfolg gebracht hat, ist dabei wieder anders vorgegangen.

Der als **Individualität** bekannte Charakterzug scheint bei den meisten Erfolgreichen eine entscheidende Rolle gespielt zu haben. Diese Individualität sorgt mit großer Wahrscheinlichkeit dafür, dass derjenige, der damit ausgestattet ist, von festen Verhaltensvorgaben abweichen wird.

Somit können wir das generelle Prinzip aufstellen, **dass sich jeder Mensch seinen Erfolg entsprechend seiner Individualität erarbeiten muss**, statt einem starren Schema zu folgen.

Angesichts der vorhergehenden Ausführungen mag es seltsam anmuten, dass wir dennoch dieses Büchlein vorlegen. Haben wir doch die Auffassung vertreten, dass allgemein gültige Regeln nicht aufgestellt werden können. Das mag sich widersprüchlich anhören. Sie werden jedoch sogleich sehen, dass dem nicht so ist. Es ist durchaus richtig, dass unserer Überzeugung nach jeder Mensch entsprechend seiner eigenen Individualität seinen eigenen Erfolg erarbeiten muss, statt einem in Stein gehauenen Plan zu folgen.

Und genau an dieser Stelle kommt das „Geheimnis des Erfolgs“ zum Tragen. „Entsprechend seiner eigenen Individualität“ bedingt, dass jemand über eine Individualität verfügen muss, bevor er aufgrund einer solchen aktiv werden kann. In dem Maße, in dem er eine Individualität besitzt, verfügt er auch über die erste Erfolgsvoraussetzung.

Das meinen wir mit dem „Geheimnis des Erfolgs“:
Individualität!

Jeder Mensch besitzt eine brachliegende und latente Individualität. Aber nur wenige gestatten es sich, sie zum Ausdruck zu bringen.

Die Mehrheit verhält sich wie eine Herde Schafe, die willfährig einem Leithammel nachtrotten, dessen Geklingel den Weg weist. Wir scheinen zu glauben, dass diese Leithammel die Summe des menschlichen Wissens und Denkvermögens besäßen, und statt unsere eigenen schlummernden Kräfte aufzuwecken und unsere brachliegenden Fähigkeiten zu entwickeln, lassen wir sie weiter im Dunkeln darben und trotten weiter mit unseren Scheuklappen dem Leithammel nach.

Menschen sind Schafen in diesem Bereich ziemlich ähnlich, sie sind folgsam und ahmen das Verhalten des Leittieres nach.

Statt sich der Verantwortung zu stellen, ihre Schritte selbst zu lenken, warten sie ab, bis jemand die Führung übernimmt, und begnügen sich selbst mit der Rolle des Mitläufers.

Ist es dann verwunderlich, dass sich die Führer die Rosinen aus dem Kuchen herauspicken, und die Herde mit dem dünnen Gras vorlieb nehmen muss?

Keineswegs.

Der Mangel an Individualität und Initiative auf Seiten der Mitläufer bedingte, dass die Führer aufgrund ihrer Durchsetzungsfähigkeit und Bestimmtheit in diese Rolle gelangten. Genügsame Leisetreter wären als Führer von der Herde beiseite gedrängt und abgelehnt worden und an ihre Stelle wären zielstrebigere Personen getreten.

In diesem Büchlein soll nicht der „Leithammelgeist“ in Ihnen erweckt werden. Es ist auch nicht beabsichtigt, dass Sie zum Führer einer Herde mutieren sollten. Außer Prahlerei und schlichter Selbstgefälligkeit ist dem nichts abzugewinnen. Wünschenswert ist, dass Sie genügend **Individualität und Initiative** entwickeln, um ihre eigene Leitfigur zu sein, sodass Sie selbst zum Maß Ihres Verhaltens werden. Den Führern ist an der Herde, die so folgsam hinter ihnen hertrabt, nichts gelegen. Sie ziehen daraus keine Befriedigung, das tun nur kleine Geister, die ihre niedrigen Instinkte und Ambitionen befriedigen wollen.

Die großen Geister aller Zeiten haben mehr Befriedigung aus dem inneren Überzeugtsein von ihrer Stärke und ihren Fähigkeiten gewonnen, die sich in ihnen in Aktivität entfalten, als aus dem Beifall der Massen oder in der Unterwürfigkeit der Nachahmer, die in ihre Fußstapfen treten wollten.

Diese „Individualität“ ist etwas sehr Reales. Sie steckt in jedem von uns, und kann in jedem Menschen entwickelt und zur Wirkung gebracht werden, wenn wir richtig vorgehen.

Individualität ist der Ausdruck unseres Selbst – jenes Selbst, das wir meinen, wenn wir „ich“ sagen.

Jeder von uns ist ein Individuum – ein „Ich“ – und unterscheidet sich von jedem anderen „Ich“ im Universum, was den persönlichen Ausdruck anbelangt.

Wir sind in dem Maße groß, starr und erfolgreich, in dem wir die Mächte dieses „Ichs“ zum Ausdruck bringen und entfalten. Wir alle tragen es in uns. Es liegt an uns, ihm Ausdruck zu verleihen.

Diese individuelle Ausdrucksfähigkeit ist der Kern des „Geheimnisses des Erfolgs“.

Das ist der Grund, warum wir diese Bezeichnung verwenden. Darüber wollen wir Ihnen in diesem Büchlein mehr erzählen.

Es wird sich für Sie lohnen, dieses „Geheimnis“ kennen zu lernen.

Wir staunen über die Leistungen großer Männer und Frauen in allen Lebensbereichen und reden uns selbst damit heraus, dass es diesen Leuten einfach „gegeben“ sei, während wir diese Gabe nicht besäßen.

Blanker Unsinn!

In jedem von uns ist die Fähigkeit angelegt, hundert Mal größere Dinge zu vollbringen als wir bis jetzt tun!

Es mangelt nicht an der Macht oder an den geistigen Voraussetzungen, **was uns fehlt, ist das Verlangen und Interesse.**

Es fehlt uns an Initiative, um diese wunderbaren geistigen Schätze zu bergen. Wir versäumen es, sie nutzbar zu machen, obwohl sie wie alle anderen natürlichen Kräfte und Mächte nur sehnsüchtig darauf warten, zum Ausdruck gebracht zu werden.

Ja, sehnsüchtig.

Denn alle natürlichen Kräfte, die in einem statischen Zustand gehalten werden, wollen sich dynamisch entfalten und zum Ausdruck bringen. Dies scheint ein Gesetz des Lebens und der Natur zu sein.

Die Natur, und alles, was sich darin befindet, scheint nach einem aktiven Ausdruck zu trachten.

Haben Sie sich nicht schon selbst über sich gewundert, als sie unter einem etwas höherem Druck standen und sich etwas in Ihnen den Weg bahnte und Sie zur Tat drängte?

Haben Sie nicht selbst schon dringend zu erledigende Aufgaben gemeistert, deren so rasche Erledigung Sie in einer anderen Situation für unmöglich hielten?

Haben Sie nicht Dinge geschafft, die Sie sich unter normalen Umständen nicht zugetraut hätten?

Ernsthaftigkeit und Begeisterung sind zwei große Faktoren, die diese latenten Kräfte zur Wirkung bringen. Man braucht jedoch keineswegs abzuwarten, bis man sich in Eifer hineinarbeitet, bevor solche Energien aktiviert werden. Über eine sorgfältige Schulung des Willens – oder genauer gesagt, über eine **sorgfältige Schulung der Nutzung Ihres Willens** – können Sie die geistige Drosselklappe öffnen, damit bei Bedarf der gesamte Dampf durchgelangt. Sobald Sie damit umgehen können, werden Sie feststellen, dass Sie auch unter Volldampf nicht mehr ermüden als wenn Sie nur vorankriechen.

Das ist eines der Geheimnisse des Erfolgs.

Viele Leute verstehen unter dem Ausdruck „Wille“ lediglich eine feste Geisteshaltung, ähnlich wie Beharrlichkeit oder Zielfixierung. Für andere ist es so etwas wie ein tiefer Wunsch. Wieder andere verstehen darunter die „Macht der Entscheidungsfreiheit“ und dergleichen.

Der Eingeweihte gibt diesem Begriff eine breitere Bedeutung. Für ihn ist es die Lebenskraft - eine aktivierende Geisteskraft – welche die übrigen geistigen Bereiche beherrschen kann und sich über die geistigen Organe des Individuums hinausprojiziert und auch andere innerhalb ihres Wirkungsbereichs beeinflusst.

In dieser Bedeutung wollen wir diesen Begriff in dieser Lektion verwenden.

Es ist nicht unsere Absicht, den Leser in die Bereiche der Metaphysik zu führen, noch nicht einmal auf den leichteren, wenngleich immer noch beschwerlichen Weg der wissenschaftlichen Psychologie, aber wir müssen die Leserin und den Leser auf die Existenz dieser Sache, die wir „Willenskraft“ nennen, sowie auf ihre Beziehung zum Selbst, aufmerksam machen.

Von allen geistigen Fähigkeiten oder Kräften ist der Wille dem „Ich“ oder Ego des Menschen am nächsten.

Er ist das Schwert der Macht in der festen Hand des Egos. Von anderen geistigen Fähigkeiten oder Zuständen kann man sich gedanklich trennen, wenn man aber an das „Ich“ denkt, denkt man auch an diese Macht, die wir **Wille** nennen. Der Wille ist eine primäre Urkraft des „Ichs“, und bis zum Ende immer bei ihm. Er ist die Kraft, mit der der Mensch sein geistiges und physisches Reich beherrscht (oder beherrschen sollte) – die Macht, durch die sich seine Individualität in der äußeren Welt zeigt.

Das Verlangen ist die große Triebkraft, die den Willen im Leben zur Aktion drängt.

Wie wir bereits aufgezeigt haben, ist das Wirken des Willens ohne die Triebfeder des Verlangens undenkbar. Daraus ergibt sich, dass die Kultivierung und richtige Ausrichtung des Verlangens den Ausdruckskanal und die Manifestierung des Willens mit sich bringen.

Sie entwickeln ein gewisses Verlangen, damit der Wille entlang dieser Kanäle fließen kann. Indem Sie das Verlangen entlang gewisser Linien ausrichten, erschaffen Sie Kanäle, durch die der Wille in seinem Streben nach Ausdruck und Verwirklichung fließen kann.

Achten Sie deshalb bei Ihren Wunschkanälen auf eine klare Linienführung, indem Sie **genaue Vorstellungsbilder vom Gewünschten** aufbauen.

Gestalten Sie diese Wunschkanäle tief, und heben Sie sie weit aus.

Dies tun Sie durch wiederholte **Aufmerksamkeit** und auf dem Wege der **Autosuggestion**.

Die Geschichte ist voll von Beispielen von Männern und Frauen, die die Nutzung des Willens zur Hochform gebracht haben. Wir sagen „zur Hochform gebracht“ und nicht „entwickelt“, da der Mensch seinen Willen nicht entwickelt.

Der menschliche Wille ist bereits gebrauchsbereit.

Was der Mensch entwickelt, ist seine Fähigkeit, den Willen zu gebrauchen.

Wir haben wiederholt folgende Veranschaulichung herangezogen, und werden diesen Vergleich auch jetzt verwenden:

Der Mensch gleicht einem Straßenbahnwagen, wobei die aufragende Stromabnehmerstange seines Bewusstseins zum Energie führenden Draht des Willens führt.

Durch diesen Draht fließt der Strom der Willenskraft, welchen er anzapft und in sein Bewusstsein führt und aufgrund dessen er bewegungs- und handlungsfähig wird.

Die Kraft befindet sich jedoch immer im Draht und die Entwicklungsarbeit auf seiner Seite besteht in der Fähigkeit, die Stange bis zum Draht hochzuziehen und somit die Energie anzuzapfen.

Wenn Sie sich diesen Vergleich vor Augen halten, werden Sie diese Wahrheit in Ihrem Alltag besser umsetzen können.

1. Das Individuum

In unserer vorhergehenden Lektion erläuterten wir, dass wir als „Geheimnis des Erfolgs“ im Wesentlichen den freien Ausdruck des Individuums – des „großen Ichs“ – betrachten.

Bevor Sie diese Idee erfolgreich umsetzen können, müssen Sie jedoch zunächst erkennen, was das Individuum – das „große Ich“ in Ihnen – wirklich ist. Diese Aussage mag vielen Lesern lächerlich vorkommen, es wird sich jedoch für Sie lohnen, sich mit der zugrunde liegenden Vorstellung vertraut zu machen, da die Macht aus der wahren Umsetzung des „großen Ichs“ erwächst.

Wenn Sie Innenschau betreiben, werden Sie feststellen, dass Sie ein wesentlich komplexeres Wesen sind als Sie bisher angenommen hatten:

Zunächst haben wir das „**Große Ich**“.
Das ist das **wahre Selbst** oder Individuum.

Dann haben wir das „**Kleine Ich**“, welches irgendwie zum „großen Ich“ gehört – die **Persönlichkeit**.

Um den Beweis zu führen, brauchen Sie das „Große Ich“ nur das „Kleine Ich“ untersuchen zu lassen. Dabei wird es feststellen, dass das Zweitgenannte aus drei Phasen oder Prinzipien besteht, nämlich aus

1. dem physischen Körper,
2. der Lebensenergie und
3. dem Bewusstsein.

Viele Leute halten ihren Körper für ihren „Ich“-Anteil. Bei etwas gründlicherem Nachdenken werden sie jedoch erkennen, dass der Körper nur eine stoffliche Umhüllung oder eine Art Apparat ist, über den sich das „Ich“ ausdrücken kann.

Etwas tiefer gedacht, werden sie erkennen, dass jemand durchaus ein lebhaftes Bewusstsein von diesem „Ich bin“-Anteil haben kann, ohne sich der Präsenz des physischen Körpers gewahr zu sein.

Daraus ergibt sich, dass das „Große Ich“ vom Körper unabhängig ist, und dass der Körper in den Bereich des „Kleinen Ichs“ fällt.

Der physische Körper kann durchaus noch existieren, nachdem ihn das „Große Ich“ verlassen hat.
Der leblose Körper ist nicht das „Große Ich“.

Der physische Körper besteht aus unzähligen Partikeln, die in jedem Augenblick unseres Lebens ihren Platz verändern. Unser heutiger Körper ist ein völlig anderer als der, den wir vor einem Jahr hatten.

Dann kommt das zweite Prinzip des „Kleinen Ichs“ – die Lebensenergie. Das, was viele „Leben“ nennen.

Dieses wird als etwas vom Körper, den es mit Energie versorgt, Unabhängiges betrachtet, aber auch dieses ist vorübergehend und veränderbar.

Es handelt sich lediglich um etwas, das den Körper be-seelt und mit Energie versorgt – um ein Instrument des „Großen Ichs“ und somit um ein Prinzip des „Kleinen Ichs“.

Was bleibt dem „Großen Ich“ nun übrig, um seine Natur zu bestimmen?

Hier kommt uns ganz spontan über die Lippen:

„Das Bewusstsein, über das ich die Wahrheit dessen erkenne, was Sie soeben ausgeführt haben“.

„Aber einen Augenblick bitte. Sie sprachen vom Bewusstsein, über das ich erkenne – Bestätigen Sie damit nicht, dass das Bewusstsein etwas ist, durch welches das „Große Ich“ wirkt?“

Sind Sie das Bewusstsein?

Sie sind sich dessen bewusst, dass sich Ihre geistigen Zustände verändern – Ihre Gefühle schwanken, Sie befinden sich nicht immer in derselben Gefühlslage.

Auch Ihre Ideen und Gedanken sind keineswegs gleichbleibend, und sie unterliegen äußeren Einwirkungen oder werden von etwas gesteuert, was Sie das „Große Ich“ – oder „wahre Selbst“ – nennen.

Hinter den geistigen Zuständen, den Ideen, Gefühlen, Gedanken und so weiter muss sich also etwas befinden, was auf einer höheren Ebene wirkt, etwas, das Sie „kennt“, so wie jemand eine von ihm getrennte Sache kennt.

Sie sagen: „ich“ fühle, „ich“ denke, „ich“ glaube, „ich“ weiß, „ich“ werde und so weiter.

Was ist nun das wahre Selbst?

Sind es die vorgenannten geistigen Zustände - oder ist es das „Große Ich“, welches der wirkliche Grund für die geistigen Erscheinungen ist?

Nicht das Bewusstsein weiß, sondern das „Große Ich“, welches das Bewusstsein benutzt, um zu wissen. Sofern Sie sich mit diesem Thema noch nie beschäftigt haben, mag Ihnen all das schwer verständlich vorkommen.

Denken Sie darüber nach, und es wird Ihnen klarer werden.

Wir führen diese Dinge hier nicht nur an, um Ihnen eine Vorstellung von der Metaphysik, der Philosophie oder Psychologie zu geben. Hierüber gibt es zahlreiche ausführliche Werke, das ist somit nicht unser Anliegen.

Der wahre Grund ist, dass Sie mit einer Anerkennung des wahren Selbst ein Gefühl der Macht erwerben, die sich durch Sie zum Ausdruck bringt und Sie stark macht.

Sich des wahren Selbst klar und deutlich bewusst zu werden, verleiht Ihnen ein Gefühl des Seins und der Machbarkeit, das Sie bislang noch nicht kannten.

Bevor Sie Ihre Individualität zum Ausdruck bringen können, müssen Sie erkennen, dass Sie ein Individuum sind. Sie müssen sich dieses wahren Selbst in Ihnen gewahr werden, bevor Sie erkennen können, dass Sie ein Individuum sind.

Das Kleine Ich wird „Persönlichkeit“ genannt, Ihre äußere Erscheinung.

Ihre Persönlichkeit besteht aus unzähligen Eigenschaften, Charakterzügen, Gewohnheiten, Gedanken, Ausdrucksweisen, Besonderheiten und persönlichen Merkmalen, die Sie die ganze Zeit über für das wahre „Ich“ gehalten haben. Doch dem ist nicht so.

Wissen Sie, woher die Idee der Persönlichkeit stammt? Lassen Sie uns kurz darauf eingehen.

Nehmen Sie ein gutes Wörterbuch zur Hand und Sie werden sehen, dass das Wort vom lateinischen „Persona“ abstammt. „Persona“ bedeutete ursprünglich „Maske von Schauspielern“ und ist eine Zusammensetzung aus zwei anderen Worten, nämlich „sonare“ („klingen“) und „per“ („durch“). Die Stimme des Schauspielers klang durch die Maske der angenommenen Persönlichkeit oder des dargestellten Charakters hindurch. Das Wörterbuch Webster nennt auch heute noch folgende Bedeutungen für „Person“: *„Eine Figur oder eine Rolle, z.B. in einem Schauspiel; eine angenommene Eigenart“*.

Die „Persönlichkeit“ ist somit die Rolle, die Sie im großen Schauspiel des Lebens spielen, Ihre Rolle auf der Bühne des Universums.

Das wahre Individuum hinter der Maske der Persönlichkeit sind Sie – das wahre Selbst, der Teil von Ihnen, dessen Sie sich bewusst sind, wenn Sie sagen: „*Ich bin*“. Damit bestätigen Sie Ihre latenten Kräfte.

Ein „Individuum“ ist etwas Unteilbares, etwas, das durch äußere Einwirkungen nicht verletzt oder beschädigt werden kann. Etwas Reales.

Sie sind ein Individuum - ein wahres Selbst.

Etwas, das mit Leben, Bewusstsein und Macht ausgestattet ist, welche Sie in Ihrem Sinn nutzen können.

2. Geisterfüllung

Mancher mag bei der Überschrift zu dieser Lektion – „Geisterfüllung“ – an „Geistwesen“, „körperlose Wesen“ oder „Seelen“ denken, an etwas, wofür häufig der Begriff „Geister“ verwendet wird.

Wir verwenden das Wort hier jedoch in einer anderen Bedeutung.

Eine Bedeutung des Wortes „Geist“ lautet: „*Energie, Lebhaftigkeit, Inbrunst, Begeisterung, Kühnheit, Beherrztheit, Schneid*“. Diese Definitionen mögen Ihnen einen Hinweis auf die Bedeutung geben, in der wir das Wort hier gebrauchen. Es geht jedoch um mehr.

Für uns bringt das Wort „Geist“ die wahre Essenz der universellen Macht zum Ausdruck, die sich im Menschen auch als Zentrum seines Seins manifestiert – seine essenzielle Stärke und Kraft, aus denen alles entstammt, was ihn zu einem Individuum macht.

Geisterfüllung bedeutet nicht, ätherisch, spirituell, außerirdisch oder dergleichen zu sein. Es bedeutet „**Be-seeltsein**“, das heißt „mit Lebenskraft“, also mit Macht und Leben erfüllt zu sein. Diese Macht und dieses Leben kommen aus dem Zentrum des Seins, aus dem „Ich bin“, aus dem Bewusstsein.

Geisterfüllung zeigt sich bei den Menschen in unterschiedlichen Ausmaße – ja, sogar bei den Tieren.

Es handelt sich um eine elementare, fundamentale und ursächliche Qualität und einen Ausdruck des Lebens. Diese sind von der Gesellschaft, Kultur oder Bildung abhängig. Ihre Ausprägung scheint von der instinktiven Anerkennung von etwas in sich abhängig zu sein, von der Macht der Individualität, die aus der universellen Macht abgeleitet werden, deren Ausdrucksformen wir alle sind.

Sogar einige Tiere scheinen sie zu besitzen. Aus einem kürzlich erschienen Artikel eines Tierdompteurs ist die instinktive Anerkennung der Geisterfüllung bei einigen höher entwickelten Tieren wie folgt zu entnehmen:

Wenn Sie zwei männliche Paviane in denselben Käfig setzen, werden sie ihre Münder öffnen, ihre Zähne fletschen und sich gegenseitig anblasen. Einer von ihnen wird jedoch anders blasen, er bläst mit einer inneren Unsicherheit, die ihn sogleich als den Unterlegenen ausweist. Dabei kann es sich durchaus um denjenigen handeln, der das Furcht einflössendere Gebiss besitzt. Eine Machtprobe ist nicht erforderlich.

Dasselbe passiert bei Großkatzen.

Zwei, vier oder ein Dutzend zusammengebrachte Löwen werden ebenfalls ohne Wettstreit sofort herausfinden, wer das Zeug zum Meister hat.

Danach widmet er sich dem Fressen. Die übrigen werden damit erst anfangen, wenn der neue Anführer damit fertig ist. Er ist auch der Erste, der zum Wassertrog läuft. Kurzum, er ist der König im Käfig. Wenn nun ein Tierpfleger in einen Verschlag geht, in dem sich eine Großkatze befindet, die etwas „aus der Reihe getanz“ ist, wird er sich fast genauso verhalten wie sich der vorgenannte Löwenkönig gegenüber einem anderen „unerzogenen“ Löwen aus der Gruppe verhalten würde.

Sie werden bemerkt haben, dass der Schreiber darauf hinweist, dass nicht immer der Pavian mit dem gefährlichsten Gebiss der Chef ist, ebenso wenig wie der Löwenkönig seine Stellung in einer physischen Auseinandersetzung behauptet.

Wir haben es hier mit etwas Subtilerem als mit der körperlichen Seite zu tun, mit dem Ausdruck einer seelischen Eigenschaft des Tieres. Bei Menschen verhält es sich genau so.

Nicht immer herrscht der Größte oder körperlich Stärkste. Der Herrscher verdankt seine Führerrolle der mysteriösen seelischen Eigenschaft, welche wir „Geisterfüllung“ nennen.

Wenn zwei Individuen zusammenkommen, gibt es einen geistigen Kampf, auch wenn kein einziges Wort fällt.

Und doch setzt sich eine Seele mit der anderen auseinander, wenn zwei Augenpaare aufeinander blicken, und ein subtiles Etwas in dem einen misst sich an einem subtilen Etwas im anderen. Das mag nur einen Augenblick lang dauern, aber der Konflikt ist dann beigelegt und jeder der Beteiligten weiß, wer der Sieger und wer der Unterlegene ist. Das muss mit keiner Gegnerschaft zwischen den Beteiligten verbunden sein, aber es scheint auf beiden Seiten eine innere Anerkennung zu geben, dass zwischen ihnen etwas besteht, das ihnen als Leitschnur dient. Diese Positionierung hängt nicht von körperlicher Stärke, Intellekt oder Kultur ab, sondern vom Ausdruck und von der Anerkennung einer subtilen Eigenschaft, die wir „Geist“ oder „Bewusstsein“ genannt haben.

Die Menschen bestätigen die Anerkennung dieser Eigenschaft in ihnen und in anderen häufig unbewusst in der Art und Weise, in der sie diesen Begriff verwenden. Man kann hören, dass jemand „geistig gebrochen“ oder ein „seelischer Krüppel“ sei oder keinen „Sportsgeist“ mehr habe. Solche Umschreibungen werden dann im Sinne von „innerem Feuer“ oder „Temperament“ gebraucht.

Rennpferdzüchter behaupten, dass dieses „innere Feuer“ von anderen Pferden wahrgenommen würde, die dann ihrerseits entmutigt und letztendlich geschlagen würden, auch wenn sie sich körperlich in einer besseren Form befänden.

Diese Geisterfüllung ist eine fundamentale Lebenskraft, die in gewissem Maße allen Lebewesen zu Eigen ist. Sie lässt sich weiterentwickeln und verstärken.

In unserer nächsten Lektion werden wir mit ein paar Beispielen darauf eingehen, wie sie sich bei Menschen zeigt.

Der Arzt und Schriftsteller Oliver Wendell Holmes (1809 - 1894) gab in einem seiner Bücher eine lebhaft Beschreibung des Konflikts der Geisterfüllung zwischen zwei Männern ab:

„Kohinoors Gesicht lief so weiß an vor Wut, dass sich sein schwarzer Schnurrbart und sein Backenbart in Furcht erregendem Kontrast davon abhoben. Er war von Zorn erfüllt und griff nach einem Becher, so als wollte er seinen Inhalt über den Sprecher ergießen.

Der junge Mann aus Maryland blickte ihn fest an, legte seine Hand beinahe nachlässig auf den Arm des Zornigen und der so Berührte spürte, dass er ihn nicht zu bewegen vermochte.

Es hatte keinen Sinn. Der Bursche war sein Meister und in einer tödlichen indianischen Umarmung, bei der Männer mit ihren Augen ringen, und die einem der beiden das Genick bricht, auch wenn sie nur fünf Sekunden dauert, und doch das Los auf Jahrzehnte besiegelt, wurden in einem Handstreich die Fronten geklärt.

Wie bei krähenden Gockeln auf dem Misthaufen, ist nach ein oder zwei Anläufen gegen den anderen und ein paar scharfen Hieben alles geklärt:

Nach Ihnen, mein Herr. Die unterlegene Seite bleibt ihr restliches Leben lang die unterlegende in der Hackordnung.“

Der Mediziner John Fothergill meinte:

„Emily Brontë beschrieb mit ihrem enigmatischen Findelkind Heathcliff ein mit unermesslicher Willenskraft ausgestattetes Wesen, das sich einem Rohling gegenüber sah. Ein massiver, muskelbepackter Raufbold!

Das war die Vorstellung eines Mädchens von einem starken Mann; aber ich habe ruhige, harmlos erscheinende Männer gesehen, die dem Grobian bald gezeigt hätten, wer der Überlegende ist“.

Ein historisches Beispiel von Geisterfüllung unter scheinbar erdrückenden Gegebenheiten ist das Gespräch zwischen Bischof Hugo von Lincoln und Richard Löwenherz in der Kirche von Roche d'Andeli.

Danach trachtend, den Krieg in der Normandie fortzuführen, verlangte Richard Verstärkung und mehr Geld von seinen Baronen und Bischöfen, Hugo jedoch widersetzte sich diesem Ansinnen.

Zwar räumte er ein, dass der Sitz Lincoln gesetzlich zur Versorgung mit Männern und Geld für militärische Zwecke innerhalb der vier britischen Meere verpflichtet sei, der Krieg in der Normandie sei davon jedoch nicht betroffen, weshalb er sich dem König widersetzte.

Mit König Richard, genannt Löwenherz, war nicht zu scherzen.

Als er Bischof Hugo in die Normandie zitierte und dieser den Löwen in seiner Höhle aufsuchte, zweifelten nur wenige am Ausgang dieses Besuches, und hielten die Niederlage des Bischofs für beschlossene Sache.

Als der Bischof in der Normandie landete, wurde er von zwei freundlich gesinnten Baronen unterrichtet, dass sich der König in einer fürchterlichen Stimmung befände und dass Hugo gut beraten sei, ihm zunächst eine versöhnliche Botschaft zukommen zu lassen.

Der Bischof lehnte dies ab, und machte sich auf den Weg zum Monarchen.

Richard saß gerade in der Messe, als der Bischof eintrat. Hugo marschierte auf ihn zu, scherte sich nichts um dessen Stimmung und forderte ihn auf: „*Küsst mich, Eurer König!*“

Richard wandte sich wutentbrannt ab und verweigerte den Gruß. Aber Hugo blickte ihm direkt in die Augen, schüttelte die königliche Schulter kräftig durch und wiederholte seine Aufforderung.

„*Ihr habt das nicht verdient*“, entzürnte sich der König.

„*Doch*“, erwiderte Hugo und schüttelte die königliche Schulter noch stärker. Der König ließ seinen Blick langsam von den Augen des Bischofs ab und gab ihm den königlichen Gruß und Kuss, woraufhin der Bischof ruhig dem restlichen Gottesdienst beiwohnte.

Hugo forderte den König danach in seiner Ratskammer heraus und beharrte auf seiner Weigerung. Er warf dem König sogar Untreue gegen die Königin vor. Die Ratsmitglieder waren erstaunt. Immerhin waren Richards Mut und aufbrausendes Temperament wohlbekannt und sie rechneten damit, dass Hugo jeden Augenblick in Ungnade fallen würde. Dieser aber ging aus dem Kampf der Geisterfüllung als Sieger hervor.

Der Historiker sagt: *„Der Löwe wurde gezähmt. Der König gab nicht bei, aber zügelte seine Leidenschaft und bemerkte dann: „Wenn alle Bischöfe wie mein Lord aus Lincoln wären, könnte ihnen keiner unserer Prinzen das Wasser reichen“.*

Und dies war nicht das erste Mal, dass der furchtlose Bischof von Lincoln einen König besiegt hatte.

Bereits früher, kurz nachdem ihn König Henry Plantagenet zum Bischof ernannt hatte, kam es mit diesem Monarchen zu einer ernsthaften Auseinandersetzung.

Henry befand sich im Woodstock Park, umgeben von seinen Höflingen, als sich Hugo näherte. Der König tat so, als sähe er den Bischof nicht, und nahm keine Notiz von ihm. Nach ein paar Augenblicken betretenen Schweigens schob der Bischof einen der neben dem König sitzenden Herzöge beiseite und setzte sich an diesen Platz. Der König tat so, als würde er einen Lederhandschuh reparieren.

Der Bischof sagte froh gelaunt: *„Euer Majestät erinnert mich an seine Cousine in Falaise“.* Falaise war der Ort, an dem Henrys Vorfahre, der Herzog Robert, Arlotta, die Tochter eines Ledergerbers, kennengelernt hatte, die ihm seinen außerehelichen Sohn gebar, welcher später als William der Eroberer, bekannt werden sollte.

Des Bischofs unbedachte Anspielung auf den Vorfahren des Königs war für diesen zu viel und gab den Wünschen des Bischofs später nach.

Wie Fothergill bereits richtig sagte:

„Es ist ein großer Fehler anzunehmen, dass dieser Wille bei jeder Gelegenheit zum Ausdruck kommt. Weit gefehlt.

Er hat häufig die Tendenz, sich verborgen zu halten, und wird nicht selten unter einem Mantel der Freundlichkeit verhehlt.

Es gibt Männer und auch Frauen, die so liebenswürdig und freundlich daherkommen, dass es den Anschein hat, als hätten sie überhaupt keinen eigenen Willen. Sie scheinen nur allzu gerne darum bemüht sein, es ihren Mitmenschen Recht machen zu wollen.

Aber man warte nur, bis die Zeit gekommen ist. Dann wird diese latente Willenskraft hervorspringen, und wir finden unter dem Samthandschuh eine eiserne Hand.

Das ist das Geheimnis des Diplomaten. Der französische Außenminister Talleyrand besaß es in einem beträchtlichen Ausmaß, er war ein kühler, undurchschaubarer und erfolgreicher Diplomat.

Der italienische Staatsmann Cavour besaß diese Eigenschaft ebenfalls, und machte davon weise Gebrauch. Schimpfer und Prahlhänse besitzen sie nicht“.

Das ist eine subtile und spärlich vorhandene Kraft, die unsichtbar unterhalb der Oberfläche schlummert. Wenn sie jedoch benötigt wird, versprüht sie Funken wie ein Feuerwerk.

Eine unwiderstehliche Macht.

3. Latente Kräfte

Die meisten Menschen wissen aus eigener Erfahrung, dass wir in unserem physischen Organismus etwas besitzen, was wir den „**zweiten Wind**“ oder die „zweite Luft“ nennen.

Wir haben uns zum Beispiel an einer körperlichen Aufgabe versucht und nach einer Weile geht uns die Luft aus. Wir werden kurzatmig und möchten am liebsten aufhören. Die Erfahrung hat uns aber gezeigt, dass dieser Schwächeanfall meist verschwindet, wenn wir weitermachen. Dann erhalten wir unseren „zweiten Wind“.

Was es mit dem „zweiten Wind“ genau auf sich hat, ist ein Thema, das Physiologen bereits seit langem beschäftigt, und auch heute noch liegt uns keine eindeutige Erklärung für dieses Phänomen vor. Es scheint sich um einen neuen Anlauf zu handeln, der zustande kommt, weil unsere Reserven an Lebensenergie wieder angezapft werden. Wir machen von brachliegenden physischen Kräften Gebrauch, die für solche Notfälle in uns ruhen. Jeder, der mit Hochleistungssportarten Erfahrungen sammeln konnte, kennt dieses besondere physiologische Phänomen sehr gut. Es ist dermaßen gut bekannt, dass auch nicht der Schatten eines Zweifels an seinem Bestehen gerechtfertigt ist.

Und wie so oft, zeigt uns eine nähere Überprüfung eine interessante Parallele zwischen der Arbeitsweise der Natur auf der geistigen und auf der körperlichen Ebene. So wie es einen physischen „zweiten Wind“ gibt, gibt es auch eine geistige Reserve oder eine latente Energie, auf die wir zurückgreifen können, um einen neuen Anlauf zu starten.

Das auf der körperlichen Ebene ablaufende Phänomen des „zweiten Windes“ wird auf der geistigen Ebene fast genau widergespiegelt. Wir sind vielleicht bei einer geistigen Tätigkeit und fühlen uns erschöpft. Auf einmal spüren wir, dass wir wieder „da“ sind. Es geht wieder voran! Und so machen wir mit neuer Frische, mit Begeisterung und mit einer Tatkraft weiter, welche die bisherige sogar noch übersteigt.

Wir haben eine frische Quelle geistiger Energie angezapft.

Die meisten von uns haben nur eine geringe oder gar keine Vorstellung von den geistigen Energiereserven und Kräften, die in uns stecken. Wir machen im altbekannten Trott weiter und meinen, dass wir unser Bestes gäben und dass wir das Leben optimal lebten. Wir bilden uns ein, dass wir uns mit maximaler Leistungsfähigkeit zum Ausdruck brächten.

Aber wir befinden uns lediglich im geistigen Zustand des ersten Windes.

Hinter unserer Arbeitsleistung gibt es noch Urgründe wunderbarer geistiger Energie und geistiger Kräfte, die brachliegen und nur auf die Anweisung durch den Willen warten, um sich in Aktivität und Ausdruckskraft zu äußern.

Wir sind wesentlich größere Wesen als wir angenommen hatten. Wir sind enorm mächtig, aber wir wissen es nicht.

Viele von uns sind wie junge Elefanten, die sich von schwachen Männern dirigieren lassen.

Die in uns steckenden riesigen Kräfte bleiben den meisten verborgen.

Diejenigen Leser, die unser kleine Büchlein „Das innere Bewusstsein“ kennen, werden sich an das erinnern, was wir dort über die Regionen über und unter der Ebene des normalen Tagesbewusstseins gesagt haben. Auf diesen verborgenen Ebenen des Bewusstseins befinden sich unzählige Möglichkeiten – die Rohstoffe, aus denen große Aufgaben und Leistungen entstehen. Das sind die Speicherbatterien für Spitzenleistungen. Das Problem dabei ist, dass wir von der Existenz dieser Möglichkeiten nichts wissen.

Wir glauben, dass wir lediglich das seien, was wir im normalen Alltag aus uns machen.

Ein weiteres Problem besteht darin, dass es uns an **Initiative zum Handeln** fehlt.

Wir haben zu wenig Interesse, Großes zu vollbringen. Wir wollen es nicht genügend.

Dieses „genügend Wollen“ ist die große Zündkraft im Leben. Das Verlangen ist das Feuer, das den Dampf des Willens entfacht.

Ohne Initiative – das heißt, ohne Verlangen – erreichen wir gar nichts!

Wenn wir aber den großen, ernsthaften und brennenden Wunsch verspüren, der uns zur Tat schreiten lässt, können wir diesen geistigen „zweiten Wind“ nutzen.

Und nicht nur den zweiten, auch den dritten, vierten und fünften. Wir zapfen eine innere Kraft nach der anderen an, bis wir förmlich geistige Wunder vollbringen.

Ein bekannter Industrieller aus der Stahlfedern- und Galvanikbranche verfügt in bemerkenswertem Maße über diese Eigenschaft. Man sagt ihm nach, dass er zunächst einen starken, beinahe unwiderstehlichen Willen habe. Egal, wer oder was sich ihm in den Weg stellte, letztendlich setzte er sich durch.

Buxton sagte: „Je länger ich lebe, umso mehr bin ich davon überzeugt, dass der große Unterschied zwischen den Männern, zwischen den Schwächlingen und den Mächtigen, den Großen und den Mittelmäßigen, in der Energie besteht. In einer unbesiegbaren Entschlossenheit, einem glasklaren Ziel, Sieg oder Niederlage.

Diese Eigenschaft ist die Voraussetzung für alles, was auf dieser Welt getan werden kann. Weder Talente, Umstände, noch Chancen werden einem Mann ohne Rückgrat eines verleihen.“

In diesen beiden letzten Zitaten wird die Idee der Beharrlichkeit und Ausdauer eng mit dem Willen in Verbindung gebracht. In der Tat muss der Wille so fest gegen die anstehende Aufgabe gerichtet sein, wie der Stahlmeißel fest gegen den Gegenstand auf der Drehbank drückt, bis die Arbeit erledigt ist.

Entschlossenheit und Ausdauer reichen nicht aus.

Ohne den Willen wird nichts geformt und nichts gestaltet. Wir haben es jedoch mit einem doppelten Aspekt des Willens zu tun:

In einer Phase übernimmt der Wille die Arbeit, während er in einer anderen das Bewusstsein zwingt, fest an der Aufgabe zu bleiben. Somit ist der Wille in gewisser Weise das Kraftpaket für die Entschlossenheit und Ausdauer und auch die Kraft, welche die Arbeit vollbringt – die Meißelspitze und auch die feste Hand, die den Meißel während der Arbeit hält.

Simpson sagte: *„Ein **leidenschaftlicher Wunsch** und ein **unbeirrbarer Wille** können Unmögliches vollbringen, beziehungsweise das, was den Schwachen und Zauderern als unmöglich erschien.“*

Benjamin Disraeli sagte: *„Ich habe durch langes Nachdenken die Überzeugung gewonnen, dass der Mensch mit einer festen Lebensaufgabe diese auch erfüllen muss und dass nichts dem Willen eines Menschen trotzen kann, der sogar seine Existenz aufs Spiel setzt, um sein erklärtes Ziel zu erreichen.“*

Foster meinte in diesem Zusammenhang: *„Es ist fantastisch, wie sich sogar die Zufälle des Lebens vor einem Geist zu verbeugen zu scheinen, der sich ihnen nicht beugen will und eine Idee, die sie zunächst zu vereiteln versuchten, letztendlich noch unterstützen. Wenn eine feste und entschlossene Geisteshaltung erkannt wird, eröffnen sich dem Menschen Freiraum und Handlungsspielraum.“*

Mitchell sagte: *„Man entscheide, was man erreichen will.“*

Keine kümmerlichen Ideen, keine schwachen Hoffnungen, keine wirren Absichten, sondern jener starke und

unermüdlische Wille, der über Schwierigkeiten und Risiken hinwegschreitet wie ein Junge im Winter über Frostland spaziert, das seinen Blick klar macht und sein Gehirn mit einem Trachten nach dem Unerreichbaren durchpulst. Der Wille lässt die Menschen zu Giganten wachsen.“

Fahren Sie also Ihre geistige Stromabnehmerstrange aus und berühren Sie den Energie führenden Draht des Willens.

4. Seelische Kräfte

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass im Wort „Begeisterung“ das Wort „Geist“ steckt?

Ein anderer Ausdruck hierfür lautet „Enthusiasmus“. Was bedeutet dieses Wort?

Das Wort „Enthusiasmus“ stammt aus dem Griechischen und bedeutet ursprünglich „von Gott besessen, von göttlicher Eingebung inspiriert.“ Es wurde verwendet, um den Geisteszustand eines inspirierten Menschen zu beschreiben, der unter dem Einfluss einer höheren Macht zu stehen scheint.

Heute wird der Begriff allgemein für eine gesteigerte Freude oder ein besonderes Engagement gebraucht. Manchmal ist damit auch ein intensives Interesse auf einem speziellen Gebiet gemeint.

Die wirkliche und ursprüngliche Bedeutung ist jedoch ein brennender Eifer, ein Sicheinsetzen für seine Ideale. Die wahre Begeisterung ist also eine kraftvolle Geistes-einstellung für oder auch gegen eine bestimmte Idee.

Ein begeisterter Mensch scheint in der Tat von einer Macht oder von etwas Höherem als er selbst inspiriert zu sein; er zapft eine Machtquelle an, die ihm normalerweise nicht bewusst ist.

Das Ergebnis ist, dass er zu einem starken Magneten wird, der in alle Richtungen Anziehungskräfte ausstrahlt und andere mitzieht. Denn die Begeisterung ist ansteckend und verleiht dem Begeisterten Anziehungskraft, macht ihn zum Zentrum der geistigen Einflusnahme.

Die Macht, mit der er erfüllt ist, kommt jedoch nicht von außen.

Sie kommt aus gewissen inneren Regionen seines Geistes und seiner Seele – aus seinem inneren Bewusstsein. Leser, die unser Büchlein „Das innere Bewusstsein“ kennen, werden sofort erkennen, von welchem geistigen Teil dieses Macht her stammt. Begeisterung oder Enthusiasmus ist eine seelische Kraft; wenn sie wirklich empfunden wird, wird sie von allen anderen, die mit einem solchen Menschen in Berührung kommen, erkannt und gespürt.

Ohne ein gewisses Maß an **Begeisterung** hat noch nie jemand Erfolge errungen. Und wird dies auch nie tun.

Im persönlichen Kontakt gibt es keine andere Macht, die sich mit der Begeisterung messen lässt. Sie beinhaltet Ernsthaftigkeit, Konzentration und Kraft und nur wenige Menschen können sich ihrem Bann entziehen. Der wahre Wert der Begeisterung wird nur von wenigen Menschen erkannt.

Vielen ist aufgrund der Begeisterung Erstaunliches gelungen und viele sind gescheitert, weil es ihnen an Begeisterung mangelte.

Die Begeisterung ist der Dampf, der unsere geistige Maschinerie antreibt, und der auf diese Weise indirekt Großes in unserem Leben bewirkt.

Sie können eine Aufgabe nur vorbildlich erledigen, wenn Sie daran Interesse haben.

Und was ist Begeisterung anderes als Interesse plus Inspiration?

Ein inspiriertes Interesse, das ist Begeisterung!

Über die Kraft der Begeisterung gelangen die großen Dinge im Leben zum Ausdruck und zur Erfüllung. Die Begeisterung ist keine Sache, die der eine besitzt und der andere nicht. Alle Menschen verfügen potenziell über sie, aber nur wenigen ist es gegeben, sie zum Ausdruck zu bringen.

Die Mehrheit hat Angst davor, etwas „zu empfinden“, und diese „Gefühle“ dann in machtvolle Aktionen umsetzen, wie der Dampf in einen Motor.

Die meisten Leute wissen nicht, wie sie den Dampf der Begeisterung entfachen könnten. Sie lassen die Glut des Interesses und Wunsches unter Ihrem geistigen Kessel verglühen, und erhalten deshalb niemals den Dampf der Begeisterung.

Begeisterung lässt sich entwickeln, indem wir unser Interesse pflegen und unsere Aufgabe lieben.

Interesse, Zuversicht und Wunsch entfachen die Begeisterung und es liegt an Ihnen, ob Sie sich darauf so konzentrieren, dass ihre Auswirkungen direkt auf die Sache, die Person oder den Gegenstand gelenkt werden, welche Sie zu bewegen wünschen, oder ob Sie zulassen, dass sie sich wirkungslos verflüchtigen.

Wie Dampf kann auch die Begeisterung ergebnislos verdampfen oder zielgerichtet genutzt werden. Hierzu ist es nötig, sie **konzentriert** auszurichten. Wird sie verschwendet, so bezweckt sie nichts.

Je mehr Interesse Sie für etwas aufbringen, umso größer werden Ihre Zuversicht und Ihr Verlangen.

Hieraus entsteht der Dampf der Begeisterung. Bedenken Sie deshalb immer, dass das Interesse die Mutter der Begeisterung ist.

Der begeisterte Mensch neigt naturgemäß zu einer optimistischen Geisteshaltung. Auf diese Weise verbreitet er um sich eine Atmosphäre der fröhlichen und vertrauensvollen Erwartung, die auch bei anderen Zuversicht auslösen kann und die ihm selbst bei seinen Bemühungen zugute kommt. Er umgibt sich mit einer geistigen Aura des Erfolgs – er schwingt auf der Erfolgsebene – und andere, die in seine Gesellschaft kommen, nehmen seine Schwingungen unbewusst auf.

Die Begeisterung ist sehr ansteckend und jemand, der mit der richtigen Qualität, Art und dem richtigen Maß von Begeisterung erfüllt ist, vermittelt sein Interesse, seine Ernsthaftigkeit und seine Erwartungshaltung unbewusst auch anderen Menschen.

Eine große Rolle spielt die Begeisterung auch beim so genannten **persönlichen Magnetismus**. Dies ist eine lebendige, warme und vitale geistige Eigenschaft, die den Puls dessen, der sie anwendet, schneller macht, aber auch andere, die damit in Berührung kommen, mitreißt.

Sie ist nicht zu vergleichen mit der kaltblütigen Gleichgültigkeit, der man im Geschäftsleben so häufig begegnet, und die viele Abschlüsse vereitelt und viel Gutes ungetan bleiben lässt.

Wenn es jemandem an Begeisterung fehlt, wird er seiner persönlichen Einflusskraft um mehr als die Hälfte beraubt!

Seine Argumente mögen noch so überzeugend sein und seine Offerten noch so günstig, wenn er ihm an der warmen Kraft der Begeisterung mangelt, gehen seine Bemühungen meistens ins Leere und er erzielt nur dürftige Ergebnisse.

Denken Sie an die Vertreter, welche Sie angesprochen haben und wie einige von ihnen die klamme Atmosphäre eines feuchten Kellergewölbes hinterlassen haben, während andere dafür sorgten, dass Sie sich nach vorne neigten, weil Ihr Interesse und Ihre Begeisterung geweckt wurden.

Analysieren Sie den Eindruck, den verschiedene Leute, mit denen Sie in Kontakt gekommen sind, bei Ihnen hinterlassen haben und Sie werden rasch feststellen, welche starke Kraft die Begeisterung ist. Denken Sie nicht zuletzt auch an die Wirkung, die die Begeisterung bei Ihnen selbst hinterlässt, wenn Sie sie verspüren.

Die Begeisterung ist geistiger Dampf – denken Sie immer daran!

Vor ein paar Tagen wurde in einer der bekannten Hochschulen des Landes zum Ehrung eines früheren Absolventen dieser Schule eine Tafel angebracht. Dieser junge Mann rettete bei einem Sturm auf einem See siebzehn Menschen das Leben. Er schwamm immer wieder hinaus und brachte einen nach den anderen heil ans Ufer. Vor lauter Erschöpfung wurde er letztendlich ohnmächtig. Als er sein Bewusstsein wiedererlangte, waren seine ersten Worte:

„Jungs, habe ich mein Bestes gegeben?“

Die Worte dieses jungen Mannes bringen die große Frage zum Ausdruck, die jeden Wahrheitssucher auf seinem Weg zum Erfolg beschäftigen sollten, damit er so leben und handeln möge, dass er diese Frage bejahen könne. Es geht nicht so sehr darum, ob „ich genug tat“ oder „so viel wie andere tat“, sondern darum, ob ich **„mein Bestes“** gab“.

Wer sein Bestes gibt, kann nicht versagen.

Ein solcher Mensch ist immer erfolgreich, und falls das Beste nur eine Kleinigkeit gewesen sein sollte, verdient er dennoch einen Lorbeerkranz, weil er siegreich war.

Wer sein Bestes gibt, wirft das Handtuch nie, er lässt sich niemals unterkriegen. Er bleibt seiner Aufgabe treu, bis das Beste in ihm, wozu er zu diesem Augenblick in der Lage war, hervorgebracht ist.

Ein solcher Mensch verdient tosenden Beifall!

Wer sein Bestes gibt, wird niemals die pessimistische Frage stellen: „*Wozu soll es gut sein?*“ Darüber zerbricht er sich seinen Kopf nicht.

Er macht beharrlich weiter und ist erst zufrieden, wenn er sein Bestes gegeben hat. Und wenn er die große Frage mit einem ehrlichen „***Ja, ich habe mein Bestes gegeben***“ beantworten kann, dann kann er auch die Frage nach dem „*Wozu soll das gut sein?*“ beantworten.

Es war dazu gut, dass er das Beste aus sich herausgebracht hat, und wenn es nur gewesen sein sollte, um in seiner Eigenentwicklung Fortschritte zu machen.

Er hat sich selbst weitergebracht.

Die grässliche Frage nach dem „*Wozu soll das gut sein?*“ scheint von einem schwarzseherischen Wicht erdacht worden zu sein, der nichts Besseres im Sinn hatte, als Menschen zu entmutigen und kleinzuhalten. Sie hat vielen Menschen Scheitern und Versagen eingebracht.

Vertreiben Sie diese Höllenfrage aus Ihrem Denken, wenn Sie sich Zutritt verschaffen will und ersetzen Sie sie durch die Frage: „***Gebe ich mein Bestes?***“ Die Bejahung dieser Frage macht die andere Frage überflüssig. Alles ist „zu etwas gut“, wenn es mit der richtigen Geisteshaltung vollbracht wird, und wenn es den einzelnen Menschen oder die Menschheit weiterbringt.

Lesen Sie folgende Geschichte, die kürzlich in einer Zeitschrift erschien: Sie handelt von einem Matrosen auf dem Wrack eines deutschen Kerosindampfers, der an der Küste von Neufundland in der ersten Hälfte des Jahres 1901 gegen einen Fels lief.

Der Dampfer hatte Feuer gefangen und wurde etwa zwölf Kilometer von der Küste zu einem Unterwasserriff getrieben. Die Steilküste war etwa hundertzwanzig Meter hoch. Als der Morgen anbrach, bemerkten die Fischer am Ufer, dass ihre Boote verschwunden waren und die gesamte Besatzung und auch die Offiziere waren offensichtlich ebenfalls verschwunden – mit Ausnahme von drei Männern. Zwei dieser Männer standen auf der Schiffsbrücke, der dritte darüber an einer Takelage festgebunden.

Später sahen die Beobachter, wie eine riesige Welle gegen das Schiff peitschte und die Brücke sowie die darauf stehenden beiden Männer mit sich riss. Einige Stunden später bemerkten sie, dass sich der angebundene Mann losband und seine Arme wuchtig gegen seinen Körper schlug, offenbar, um seinen Blutkreislauf anzuregen, der durch das Festzurren und die extreme Kälte gelitten hatte.

Dann zog der Mann seinen Mantel aus, winkte damit den Fischern auf der Klippe zu und sprang ins Meer. Man dachte, dass er nun aufgegeben habe, und dass er Selbstmord begehen wolle. Aber man täuschte sich in diesem Mann.

Er schwamm auf die Küste zu, die er auch erreichte. Dort wollte er am Fuße der Klippen hinaufklettern und versuchte dies drei Mal. Aber es gelang ihm nicht. Drei Mal wurde er wieder hinausgeschwemmt und, als er die Aussichtslosigkeit seines Unterfangens einsah, schwamm er wieder auf das Schiff zu.

Wie einer der Zuschauer berichtet:

„In einer solchen Krise hätten neunundneunzig von hundert Männern aufgegeben und wären ertrunken. Aber dieser Kerl war keiner, der aufgab.“

Nach einem mächtigen Ankämpfen gegen die Wellen erreichte der Mann das Schiff, wo er ebenfalls wieder zu kämpfen hatte. Schließlich gelang es ihm, wieder hinaufzukommen. Er kletterte wieder auf die Takelage und winkte den Fischern von dort aus zu. Diese konnten ihm jedoch nicht helfen. Er band sich wieder fest und bis in die Dunkelheit hinein konnte man sehen, dass er den Fischern Lebenszeichen gab.

Am nächsten Morgen sahen die Fischer, dass sein Kopf auf seine Brust gefallen war. Er war bewegungslos, über Nacht erfroren. Er war tot. Seine Seele hatte ihn verlassen, um ihren Schöpfer zu treffen. Aber wer wagt es zu bezweifeln, dass ein solcher Mann seinem Schöpfer alle Ehre erwies?

Wie der Verfasser, George Kennan, es mit Worten zum Ausdruck brachte, die einen erschauern lassen: *„Dieser Mann starb, wie ein Mann unter widrigen Umständen sterben sollte, bis zuletzt kämpfend.“*

Vielleicht sind Sie der Meinung, dass sich dieser Mann töricht verhalten habe. Warum hat er nicht den Tod durch Ertrinken gewählt, dann wäre sein Leidensweg früher zu Ende gewesen? Aber tief in Ihrem Herzen werden Sie nicht anders können, als diesem Manne, seinem Mut und seinem unbezähmbaren Willen Achtung zu zollen. Er wurde zwar letzten Endes besiegt, aber solange er bei Bewusstsein war, konnten weder Feuer noch Kälte ihn bezwingen.

Die Kaukasier haben folgendes Sprichwort:

„Heldentum heißt, einen Augenblick länger ausharren“.

Dieser eine Augenblick sagt uns, ob wir es mit einem Handtuchwerfer oder mit jemanden zu tun haben, der „sein Bestes gibt“.

Niemand ist tot, solange sein Herz noch schlägt, und niemand ist gescheitert, solange noch ein Funken Kampfesgeist in ihm steckt.

„Dieser eine Augenblick“ ist häufig der Moment, in dem das Blatt sich wendet. Der Augenblick, wenn sich die Umstände geschlagen geben.

5. Die Macht des Verlangens

Was ist ein Verlangen? Schlagen wir es nach! Das Wörterbuch Webster sagt hierzu: *„Das natürliche Verlangen, etwas für gut Erachtetes zu besitzen, die Sehnsucht, zu erhalten und zu genießen“* bzw. *in seiner abnormalen Bedeutung: „exzessives oder krankhaftes Verlangen, Lust, Appetit.“*

„Verlangen“ ist ein abgegriffener Ausdruck. Die Öffentlichkeit verbindet mit diesem Begriff häufig eine unnormale oder degenerierte Phase und übersieht die ursprüngliche und wahre Bedeutung.

Viele verwenden dieses Wort im Sinne eines unwürdigen Habenwollens oder einer ungesunden Sehnsucht, statt im Sinne eines gesunden Strebens. Auch wenn das Verlangen als „Streben“ bezeichnet wird, bleibt es ein Verlangen.

Ein Verlangen ist ein natürlicher und universeller Impuls auf eine Tat hin, wobei damit nicht zum Ausdruck gebracht wird, ob diese Tat gut oder schlecht ist.

Ohne Verlangen bleibt der Wille untätig, es wird nichts erreicht.

Selbst die höchsten Errungenschaften und Ziele der Menschheit sind nur möglich, wenn der Dampf des Willens durch die Flamme und Hitze des Verlangens entfacht wird.

Es gibt Geheimlehren, die das Verlangen ausmerzen wollen, und der Student solcher Lehren wird selbst vor seinen subtilsten Ausprägungen gewarnt, was soweit geht, dass er nicht einmal „verlangen soll, nichts zu verlangen“.

Das ist hochgradiger Unsinn.

Wenn jemand sein Verlangen ausmerzen „will“, „möchte“, „dazu neigt“, „es für das Beste hält“ oder „es gerne täte“, tut er auch nichts anderes als etwas zu verlangen, auch wenn sich die Terminologie verändert hat.

Es ist lediglich eine Verschleierung eines klaren Wunsches, eines Verlangens, mit anderen Begriffen. Einen Wunsch oder ein Verlangen „auszumerzen“, ohne es zu „wollen“, ist etwa so als würde man sich an seinen eigenen Schnürsenkeln hochziehen wollen. Abwegig.

Gemeint ist wahrscheinlich, dass der Okkultist das niedrige Verlangen, das er an seinem Wesen entdeckt, sowie auch die Abhängigkeit von Dingen ausmerzen sollte.

Der wirklich Eingeweihte weiß, dass auch die besten „Dinge“ nicht gut genug sind, um die Beherrschung über sich selbst zu erlangen und in seinem Leben selbst Regie zu führen. Für die Seele ist nichts genug, woran sie sich hängen sollte, was dazu führen würde, dass das Ding über die Seele herrscht, statt die Seele über das Ding.

Das ist die wahre Absicht solcher Lehren, die Vermeidung des Abhängigseins, des Darauf-fixiert-Seins.

Das Verlangen ist ein fürchterlicher Meister.

Wie Feuer frisst dieser Meister die Unterstützung durch die Seele weg und hinterlässt nur glimmende Asche.

Aber – ebenfalls wie Feuer – ist **das Verlangen ein hervorragender Diener**. Seine gelenkte Kraft kann den Dampf des Willens und die Aktivität entfachen und in der Welt viel erreichen.

Ohne gelenktes Verlangen wäre die Welt untätig.

Begehen Sie deshalb nicht den Fehler, das Verlangen mehr zu gebrauchen als Sie Feuer gebrauchen würden. In beiden Fällen sollten Sie die Führung übernehmen und vermeiden, dass es sich Ihrer Kontrolle entzieht.

Das Verlangen ist die motivierende Kraft, welche die Welt regiert, auch wenn wir es vielfach nicht zugeben wollen.

Sehen Sie sich um, und Sie werden die Auswirkungen des Verlangens in jeder menschlichen Handlung, sei diese gut oder schlecht, bemerken.

Wie der Schriftsteller schreibt: „Alle unserer Taten, die guten und die schlechten, werden durch Verlangen ausgelöst.

Wir sind deshalb karitativ, weil wir das Verlangen haben, unser inneres Leid angesichts Notleidender zu lindern, oder weil wir das Verlangen nach Mitgefühl haben, oder weil wir auf der Welt respektiert werden wollen, oder weil wir uns in der Nachwelt einen Ehrenplatz erhoffen.

Jemand ist freundlich, weil er das Verlangen (den tiefen Wunsch) nach Freundlichkeit hat. Seine freundliche Art gibt ihm Befriedigung, während ein anderer aus demselben Grunde grausam ist. Jemand tut seine Pflicht, weil er danach verlangt. Sein Pflichtbewusstsein beschert ihm eine größere Befriedigung als seine Nachlässigkeit.

Der religiöse Mensch ist religiös, weil seine tiefen religiösen Wünsche stärker sind als seine nichtreligiösen. Er findet in der Religion eine höhere Befriedigung als in irdischen Dingen.

Der moralische Mensch ist sittlich, weil seine moralischen Wünsche stärker sind als seine unmoralischen. Er zieht aus seiner Sittlichkeit eine größere Befriedigung als aus dem Gegenteil.

Alles was wir tun, wird durch einen tiefen Wunsch, durch ein Verlangen, ausgelöst, in welcher Form es sich auch immer zeigen mag. Hinter jeder Tat steht ein Verlangen. Das ist ein natürliches Gesetz des Lebens.

Alles, vom Atom bis zur Monade, von der Monade bis zum Insekt, vom Insekt bis zum Menschen, vom Menschen bis zur Natur, wird aufgrund der Macht des Verlangens aktiv."

Oberflächlich betrachtet wird der Mensch damit zu einer bloßen Maschine, welche aufgrund eines Verlangens tätig wird, das ihm durch den Kopf schießt.

Dies ist beileibe nicht so.

Der Mensch handelt nicht aufgrund *jedes* Verlangens, sondern nur aufgrund des *stärksten* Verlangens oder aufgrund des Durchschnitts seiner stärksten Verlangens.

Dieser Querschnitt seiner tiefsten Wünsche, seiner Verlangens, bildet sein Wesen oder seinen Charakter. Und hier kommt die Beherrschung des „Selbst“ zum Tragen!

Er braucht keineswegs Sklave seines Verlangens zu sein, wenn er die Kunst der Regieführung beherrscht. Es steht in seiner Macht, sein Verlangens zu steuern, in Bahnen zu lenken und so auszurichten, wie es ihm beliebt.

Er kann aufgrund seines Willens sogar Verlangens erzeugen, wie wir gleich sehen werden. Indem er die psychologischen Gesetze erlernt, kann er ungünstiges Verlangens neutralisieren, er kann sich weiterentwickeln und wachsen, ja, er kann praktisch an ihrer Stelle neue Wünsche, neues Verlangens, erschaffen, indem er sich seines Willens bedient, wobei ihm Vernunft und Urteilsvermögens helfen. Der Mensch ist Herr seines Denkens.

„Schon“, mag mancher Kritiker einwenden, „das mag ja durchaus richtig sein, aber ist nicht auch in diesem Fall das Verlangen das vorherrschende Motiv; muss nicht erst ein Verlangen neues Verlangen erschaffen, bevor der Mensch so handeln kann? Ist es denn nicht so, dass das Verlangen der Tat immer vorangeht?“

Scharf gedacht, meine Freunde, aber alle in diesem Bereich Fortgeschrittenen wissen, dass es einen Punkt gibt, an dem sich das Prinzip des Verlangens mit einem eng verwandten Prinzip vermischt: mit dem Willen.

Man könnte beinahe sagen, dass dann eine Manifestion von Wille zu Wille zustande kommt, statt nur von Verlangen zu Wille. Dieser Zustand muss erfahren werden, damit er verstanden wird. Worte können ihn nicht beschreiben.

Wie wir gesehen haben, liegt es in der Macht des Menschen, ein Verlangen zu erschaffen. Das geht über die Beherrschung des Verlangens hinaus. Diese Aussage ist zweifelsfrei richtig. Sie ist durch die neuesten Experimente und Entdeckungen der modernen Psychologie untermauert.

Statt dass der Mensch nur ein von Verlangen getriebenes Wesen ist – was in der Tat häufig geschieht –, ist er nun der Herr seines Verlangens, ja sogar dessen Erschaffer.

Kraft seines Wissens und seines Willens kann er die übliche Reihenfolge der Dinge umkehren und den Eindringling vom Thron stürzen, er kann sich selbst darauf setzen und hat ein volles Anrecht darauf. Dann kann er den Besitzer auffordern, die Gemächer zu verlassen.

Die beste Art und Weise für den neuen Throninhaber, um einen neu strukturierten Hof zu erhalten, besteht darin, die alten und störenden Geschöpfe seines Denkens zu entlassen und an ihrer Stelle neu zu erschaffen. Dabei ist er gut beraten, wie folgt vorzugehen:

- » Zuerst sollte man sorgfältig darüber nachdenken, was man erreichen will.

Aufgrund dieser Beurteilung sollte man überlegt, unparteiisch und so unpersönlich wie möglich eine geistige **Bestandsaufnahme** von sich selbst vornehmen, um festzustellen, wo es Mängel abzustellen gilt, was die erfolgreiche Erfüllung der Aufgabe anbelangt.

- » Als Nächstes sollte man die anstehende Aufgabe genau **analysieren** und die Angelegenheit **in viele klar unterteilte Bereiche aufteilen**. Auf diese Weise kann man die Dinge so sehen, wie sie sind. Das gilt für das Gesamte ebenso wie für das Detail.

Auch die allgemeinen Aufgaben, welche erledigt werden müssen, damit das Vorhaben gelingen kann, sollten einer genauen Betrachtung unterzogen werden, nicht nur die im Laufe der Erledigung Tag für Tag auftauchenden Probleme.

Nach dieser **Bestandsaufnahme, der Prüfung des Vorhabens und der eigenen Qualifikationen und Mängel** sollte man nunmehr das Verlangen nach folgenden Plan erschaffen:

- ◇ Der erste Schritt bei der Erschaffung eines tiefen Wunsches, eines Verlangens, besteht darin, sich ein **klares und lebhaftes Vorstellungsbild** von den Eigenschaften, Dingen und Einzelheiten des Vorhabens und auch des fertigen Ganzen zu machen. Unter einem „Vorstellungsbild“ verstehen wir eine klar umrissene, messerscharfe geistige Vorstellung der soeben genannten Dinge.

Wenden Sie sich nun nicht angesichts des Begriffs „Vorstellungsbild“ gleich wieder ab. Auch dies kann ein Wort sein, das bei Ihnen andere Assoziationen auslöst. „Vorstellung“ bedeutet wesentlich mehr als müßige Fantasien, auch wenn viele Leute glauben, dass dies alles sei. Das ist es keineswegs.

Die Fantasie ist vielmehr so etwas wie der Schatten der wirklichen Vorstellungskraft. Bei der Vorstellung handelt es sich um etwas Wirkliches. Es handelt sich um eine geistige Fähigkeit, anhand derer eine Matrix, eine Gussform, ein Muster, eine Vorlage, erschaffen wird, welches der trainierte Wille und das geschulte Verlangen dann in eine objektive Realität verwandeln.

Es gibt nichts durch die Hände und den Geist des Menschen Erschaffenes, was nicht zunächst seinen Ursprung in der Vorstellungskraft hatte. Die Vorstellungskraft ist der erste Schöpfungsschritt, im Großen und im Kleinen. Die geistige Vorlage muss der materiellen Form immer vorangehen. Dasselbe gilt für die Erschaffung des Verlangens. Bevor Sie ein Verlangen erschaffen können, müssen Sie zunächst ein klares geistiges Bild dessen haben, was Sie verlangen wollen.

Sie werden feststellen, dass diese Aufgaben der Erschaffung eines geistigen Bildes etwas schwieriger ist als Sie anfänglich vermutlich dachten.

Sie werden Ihre Schwierigkeiten damit haben, sich ein klares Vorstellungsbild dessen zu machen, was Sie benötigen.

Aber lassen Sie sich nicht entmutigen. Seien Sie beharrlich. Hier ebenso, wie bei allem anderen. Übung macht den Meister.

Mit jedem Mal, wenn Sie ein Vorstellungsbild zu formen versuchen, wird es etwas klarer und schärfer werden und die Einzelheiten werden jedes Mal ein bisschen deutlicher zum Vorschein kommen. Übertreiben Sie es dabei nicht.

Wenn Sie sich ermüden, führen Sie die Übungen zu einer späteren Zeit oder am nächsten Tag fort. Üben müssen Sie jedoch. Sie können auch üben, indem Sie versuchen, sich an etwas Gesehenes möglichst plastisch zu erinnern. In späteren Lektionen werden auf das Thema der geistigen Vorstellung näher eingehen.

- ◇ Nachdem Sie ein klares Vorstellungsbild der gewünschten – und somit erlangbaren - Dinge aufgebaut haben, konzentrieren Sie Ihre Aufmerksamkeit auf diese Dinge.

Bei der Aufmerksamkeit weiten Sie gleichsam Ihren geistigen Horizont soweit aus, dass sich das Gewünschte innerhalb des Horizonts befindet.

Prägen Sie sich das Gewünschte – das Verlangte – so deutlich und klar umrissen ein, wie Sie etwas in eine Wachsvorlage einprägen würden.

- ◇ Nachdem Sie Ihr Wunschbild über die Vorstellungskraft und die Aufmerksamkeit Ihrem Bewusstsein eingepägt haben, wird es dort fest verankert.

Jetzt beginnen Sie mit der Pflege eines brennenden Verlangens, einer Sehnsucht, einer **Einforderung**, dass diese Dinge materielle Gestalt anzunehmen haben.

- **Fordern Sie ein**, dass Sie die für das Vorhaben notwendigen Qualitäten entwickeln!
- **Fordern Sie ein**, dass sich Ihr geistiges Wunschbild verwirkliche!
- **Fordern Sie ein**, dass sich die Einzelheiten ebenso wie das Ganze manifestieren und gestatten Sie, dass auch „etwas Besseres“ geschehen könne, was sicherlich der Fall sein wird, sobald sich Ihr inneres Bewusstsein der Sache angenommen hat.
- * Dann **wünschen Sie mit aller Kraft, verlangen Sie fest, voller Zuversicht und Ernsthaftigkeit**. Gehen Sie bei Ihren Forderungen und Ihrem Verlangen nicht halbherzig vor.
- * *Fordern Sie das Ganze ein*, und spüren Sie in sich die Zuversicht, dass es sich auf der materiellen Ebene zeigen wird.

- Denken Sie daran,
 - Träumen Sie davon und vor allem –
 - Verlangen Sie danach.
- Sie müssen von Ihrem Wunsch durchdrungen sein.
- Sie können Vieles erreichen, wenn Ihr Verlangen stark genug ist. Das Problem ist häufig, dass es bei vielen Menschen bei einem „schön wäre es ja“ bleibt und dass sie nicht mit aller Kraft wünschen und verlangen.
- Verlangen Sie das Gewünschte mit derselben **Selbstverständlichkeit**, wie Sie Ihr tägliches Mahl verlangen.

6. Das Gesetz der Anziehung

In der Natur gibt es ein überragendes Gesetz – das Gesetz der **Anziehung** -, durch das alles, von den Atomen bis zu den Menschen, in dem Maße zueinander hingezogen wird, wie zwischen ihnen eine Affinität besteht.

Die Kehrseite dieses Gesetzes, wenngleich nur eine andere Ausdrucksform seiner Macht, nennen wir **Abstoßung**. Das ist der Gegenpol der Anziehung und aufgrund seiner Wirkungsweise stoßen sich Dinge in dem Maße, in dem sie ungleich, entgegengesetzt oder ohne Nutzen füreinander sind, ab.

Das Gesetz der Anziehung ist universell und gilt auf allen Lebensebenen, auf der physischen ebenso wie auf der spirituellen. Es wirkt übergreifend und konstant.

Wir können deshalb aufgrund der Phänomene auf einer Ebene auch seine Erscheinungsformen auf der anderen Ebene studieren, da es immer auf dieselbe Art und Weise wirkt.

Von den winzigen Korpuskeln, über Elektronen bis zu den Ionen, aus denen die Atome gebildet werden, sehen wir überall das Wirken des Gesetzes der Anziehung.

Einige Elektronen ziehen sich an und stoßen andere ab, wodurch Gruppen, Verbindungen und Kolonien von Elektronen gebildet werden, die sich untereinander in Harmonie befinden, und so genannte Atome erzeugen, welche bis vor kurzem als die Urform der Materie betrachtet wurden.

Bei den Atomen sehen wir, dass zwischen ihnen eine Vielzahl von Affinitäten und Anziehungen bestehen, was dazu führt, dass sie sich zu Molekülen verbinden, aus denen alle Materiemassen bestehen.

So besteht zum Beispiel jeder Wassertropfen aus unzähligen Wassermolekülen. Und jedes Molekül besteht aus zwei Wasserstoff- und zwei Sauerstoffatomen. Diese Kombination ist bei jedem Wassermolekül immer dieselbe.

Warum verbinden sich diese Atome auf diese Weise?

Warum herrscht immer dieselbe unveränderte Gruppierung und Proportion vor?

Keineswegs zufällig, so etwas kann es in der Natur nicht geben. Alles beruht auf einem Naturgesetz.

In diesem Fall auf dem Gesetz der Anziehung, das sich in diesen Atomen zeigt. Dies gilt für alle chemischen Verbindungen, wir nennen es die chemische Affinität.

Manchmal kommt ein Atom in Kontakt mit einem anderen Atom oder gelangt in dessen Nähe, was sofort zu einer Explosion des Moleküls führt, wenn das Atom von seinen Partnern wegdriftet und sozusagen in die Arme eines anderen Atoms, zu dem es eine größere Affinität hat, fliegt.

In der Welt der Atome gibt es Hochzeiten und Scheidungen.

Bei den Molekülen wurde festgestellt, dass gewisse Moleküle zu anderen gleichartigen hingezogen und damit verschlauft werden, was als „Kohäsion“ bezeichnet wird. Auf diese Weise wird Materie gebildet.

Ein Stück Gold, Silber, Blei, Glas oder etwas anderes Materielles besteht aus unzähligen Molekülen, die über die Zusammenhängekräfte der Kohäsion fest zusammengehalten werden. Diese Kohäsion ist lediglich eine andere Form des Gesetzes der Anziehung, sie hält alles zusammen.

Dem Gesetz der Anziehung liegt unser altes Prinzip von Verlangen und Wille zugrunde.

Sie mögen angesichts dieser Aussage mit den Schultern zucken, was sollten Verlangen und Wille mit Elektronen, Atomen und Molekülen zu tun haben?

Immerhin handelt es sich allesamt um Erscheinungsformen des Materiellen.

Gedulden Sie sich noch eine Weile, und sehen wir uns an, was führende wissenschaftliche Kapazitäten zu diesem Thema zu sagen haben.

Prof. Hakel, einer der größten Wissenschaftler auf der Welt, ein Materialist, der die Lehren der Geisteswissenschaft geringschätzig abtun würde, sogar dieser gegen geistige Theorien voreingenommene Mann konnte nicht umhin, sich wie folgt zu äußern:

„Die Idee der chemischen Affinität besteht in der Tatsache, dass die verschiedenen chemischen Elemente die qualitativen Unterschiede in anderen Elementen wahrnehmen, sie empfinden beim Kontakt mit ihnen einen Widerwillen und führen deshalb spezifische Bewegungen aus.“

Er sagt ebenfalls sehr deutlich aus, dass in den Atomen etwas vorhanden sein muss, was einem Verlangen nach Kontakt und Verbindung mit anderen Atomen entspricht, und dass der Wille gegeben sein muss, der das Atom in die Lage versetzt, auf das in der gesamten Natur kontant vorhandene Gesetz der Verlangens - vom Atomen bis zum Menschen, auf der physischen, mentalen und spirituellen Ebene - zu reagieren.

Was hat all dies nun mit dem Geheimnis des Erfolgs zu tun?

All dies besagt, dass das Gesetz der Anziehung insofern ein wichtiger Bestandteil des Geheimnisses des Erfolgs ist, als es dazu neigt, uns die Dinge, Personen und Umstände zu bringen, die im Einklang mit unserem tiefen Wunsch, mit unserem Verlangen und mit unserem Willen stehen.

Es verhält sich also ebenso wie bei Atomen und anderen Materieteilchen, die es zusammenbringt.

Machen Sie sich zu einem Atom des lebenden Verlangens und Sie werden die Menschen, Sachen und Umstände anziehen, die der Erfüllung Ihres Verlangens entsprechen.

Sie werden auch mit anderen Menschen in Kontakt kommen, die dieselbe gedankliche Ausrichtung haben und Sie werden zu ihnen hingezogen werden, ebenso wie diese zu Ihnen hingezogen werden.

Sie werden mit Menschen, Dingen und Situationen Verbindung aufnehmen, die mit großer Wahrscheinlichkeit Lösungen für Ihr Verlangen anzubieten haben, und das große Naturgesetz der Anziehung wird dafür sorgen, dass Sie mit den richtigen Personen und Sachen in Berührung kommen.

Das hat nichts mit Zauberei zu tun, hier ist nichts Übernatürliches oder Mysteriöses im Spiel, sondern nur das Wirken eines großen Naturgesetzes.

Für sich alleine können Sie im Leben nur wenig bezwecken und seien Sie noch so stark und fähig. Das Leben ist etwas Komplexes und die einzelnen Menschen sind voneinander abhängig, wenn etwas geschaffen werden soll.

Ein einziger, von allen übrigen Menschen abgesonderter Mensch könnte im äußeren Tätigkeitsbereich so gut wie nichts bezwecken.

Er muss Verbindungen, Vereinbarungen, Übereinstimmungen und Abkommen mit anderen eingehen, wobei er im Einklang mit der Umgebung und den Gegebenheiten vorzugehen hat. Er muss sich die passende Umgebung und Voraussetzungen schaffen und sie nutzen und er muss andere anziehen, mit denen er Vereinbarungen eingeht, um gemeinsam bestimmte Dinge zu erreichen.

Diese Menschen, Dinge und Umweltfaktoren kommen aufgrund dieses großen Gesetzes der Anziehung zu ihm – und er zu ihnen. Dieses großen Gesetzes der Anziehung bedient er sich durch sein Verlangen sowie durch seine geistige Vorstellungskraft.

Können Sie den Zusammenhang nun erkennen?

Achten Sie also gut darauf, dass Sie das *richtige* Verlangen entwickeln, kultivieren und zum Ausdruck bringen.

Halten Sie es fest und ständig in Ihrem Denken und Fühlen, und Sie werden die Wirkungsweise dieses großartigen Gesetzes, das einen wichtigen Teil des Geheimnisses des Erfolgs darstellt, erleben.

Die Kraft des Verlangens ist die Macht, die die Aktivitäten des Lebens steuert. Dies ist die grundlegende Lebenskraft, welche alles Lebende beseelt und zur Aktivität drängt.

Ohne ein starkes Verlangen hat noch niemand etwas Lohnenswertes erreicht.

Je größer das Verlangen, umso größer die erzeugte und zum Ausdruck gebrachte Energie, selbst wenn alles Übrige gleich sein sollte.

Mit anderen Worten: Wenn wir ein Dutzend gleich intelligenter Personen vor uns haben, die alle dieselbe körperliche Gesundheit und geistige Aktivität aufweisen und außer dem Verlangen alles andere völlig identisch ist, wird der Mensch mit dem größten Verlangen die übrigen überrunden.

Derjenige unter ihnen, in dem die unauslöschbare Flamme des Verlangens brennt, wird aufgrund dieser elementaren Urkraft der Meister sein.

Das Verlangen gibt dem Menschen nicht nur diesen inneren Ansporn, der zur Entfaltung der ihm innewohnenden Kraft führt, es tut noch mehr: es bewirkt, dass er die feineren und subtileren mentalen und Lebenskräfte seines Wesens ausströmt, welche wie Magnetwellen von einem Magnet oder wie elektrische Wellen von einem Dynamo in alle Richtungen ausgehen, und auf diese Weise alle, die in sein Kraftfeld gelangen, beeinflussen. Die Kraft des Verlangens ist eine reale, aktive und effektive Kraft der Natur. Sie dient dazu, das anzuziehen und zu zentrieren, was sich im Einklang mit dem Wesen des Verlangens befindet.

Das viel diskutierte Gesetz der Anziehung, über das in der Geistes- und Grenzwissenschaft so viel zu hören ist, hängt zum großen Teil von der Kraft und Macht des Verlangens ab.

Die Kraft des Verlangens ist der Dreh- und Angelpunkt des Gesetzes der Anziehung.

In der Natur gibt es eine Tendenz, die Dinge, die zur Erfüllung eines Verlangens benötigt werden, in das Zentrum des Verlangens zu ziehen. „Des Menschen Wille geschehe“ aufgrund seiner naturgegebenen Kraft, die dem gesamten Phänomen der geistigen Einwirkung zugrunde liegt.

Da dem so ist, liegt es auf der Hand, dass jemand, der etwas erreichen will, ein **starkes Verlangen** danach aufbauen muss, und dass er gleichzeitig darauf zu achten hat, dass er die **Kunst der Visualisierung** erlerne, damit er sich ein klares Vorstellungsbild vom Gewünschten zu machen vermag; eine klare Gussform, nach der die künftige Wirklichkeit geformt wird.

Sind Sie jemals mit den Großen des modernen Geschäftslebens in Kontakt gekommen?

Wenn Sie diese Leute in Aktion gesehen haben, werden Sie ein subtiles, mysteriöses Etwas an ihnen bemerkt haben, etwas, dass man förmlich spüren kann.

Dieses Etwas schien dafür zu sorgen, dass sie fast auf unwiderstehliche Weise zu ihren Plänen, Vorhaben und ihrem Verlangen hingezogen wurden. Diese Leute haben ein Verlangen der stärksten Art; die Kraft des Verlangens dieser Menschen zeigt sich eindringlich und wirkt sich auf andere, die mit ihnen in Berührung kommen, aus.

Aber nicht nur das.

Die Kraft des Verlangens dieser Leute fließt in großen Wellen von ihnen aus.

Wie uns Geheimlehren erklären, zeigt sie sich in kreis- oder strudelförmigen Bewegungen und kreist um das Zentrum des Verlangens. Diese Männer und Frauen werden zu Zyklonen des Verlangens, und alles, was in diesen Wirbelsturm hineingelangt, wird davon betroffen und angezogen. Die großen Führer der Menschheit machen uns dies immer wieder vor. Wir brauchen uns nur umzusehen, um die Wirkungsweise dieses mächtigen Gesetzes der Anziehung zu erkennen. Wir neigen dazu, das „Willenskraft“ zu nennen und in gewisser Weise trifft dieser Ausdruck auch zu.

Aber unter dem Willen befindet sich ein brennendes Verlangen, das als Triebkraft für die Anziehungskraft wirkt.

Diese Kraft des Verlangens ist ein elementarer Urtrieb. Sie ist im Reich der Tiere zu sehen und auch bei den eher schlichteren Gemütern der Menschheit, meist deutlicher noch als bei den weiterentwickelten, dies jedoch nur, weil sie bei den zivilisierteren von der Raffinesse überdeckt wird.

Aber auch wenn sie unter der Lackschicht der Zivilisation nicht so deutlich erkennbar ist, ist die Kraft des Verlangens beim modernen Menschen dennoch genauso elementar vorhanden wie beim wilden Berserker oder Höhlenmenschen, der seine Feinde wie Fliegen zerquetschte.

In früheren Zeiten zeigte das Verlangen seine Macht auf der physischen Ebene, heutzutage zeigt es sich auf der geistigen Ebene. In beiden Fällen ist die Macht dieselbe.

Zur Zeit gibt es ein aktuelles Bühnenstück, das dieses Prinzip veranschaulicht. Die Heldin, Tochter einer alt-eingessenen und wohlhabenden New Yorker Familie, träumt von ihrem Leben in einer früheren Inkarnation. In diesem Traum sieht sie, wie sie von den mächtigen Armen eines wilden Stammeshäuptlings den Armen ihres Vaters entrissen wird, der in einer Höhle wohnt. Das Verlangen des Häuptlings äußert sich auf der physischen Ebene.

Sie erwacht aus ihrem Traum und zu ihrem Entsetzen entdeckt sie das Gesicht des Räubers aus ihrem Traum in Gestalt eines Mannes, mit dem ihr New Yorker Vater zu tun hat. Dieser Mann stammt aus dem Westen, ist kräftig gebaut und voller Verlangen; auf der Spielwiese der Finanzen walzt er alles nieder, was sich ihm in den Weg stellt. Er stellt seinen Fuß zwar nicht auf den Hals seiner Feinde, wie das in alten Zeiten üblich war, sondern kämpft auf der geistigen, statt auf der physischen Ebene. Das alte Verlangen nach Macht ist in ihm stark ausgeprägt.

Dieser Mann sagt: *„Ich habe noch nie aufgegeben. Ich habe niemals Angst gehabt.“* Das alte Verlangen, das sich im Wilden zeigte, zeigt sich nun im Herrn in der Wall Street und zwischen der Kraft seiner Anziehung und der verbündeten Kraft seines Willens wiederholt er das Trachten in seiner früheren Inkarnation, dieses Mal jedoch auf der Ebene der geistigen Kräfte und Leistungen.

Nicht Muskel-, sondern Geisteskraft, ist jetzt das Instrument, durch das sich das Verlangen Ausdruck verschafft.

Dieses Beispiel möge lediglich zur Veranschaulichung dienen, dass das Verlangen die Triebkraft ist, die den Willen zur Aktion bringt und die bei den Aktivitäten des Lebens, der Menschen und der Dinge Pate steht. Die Kraft des Verlangens ist eine reale Macht im Leben und bewegt andere Menschen und Dinge dazu, sich in das Zentrum des Verlangens einzuschwingen.

Beim Geheimnis des Erfolgs spielt das Verlangen eine herausragende Rolle.

Ohne das Verlangen nach Erfolg gibt es keinen Erfolg. Nicht den geringsten.

Das Gesetz der Anziehung wird durch das Verlangen ausgelöst. Bei den meisten der in diesem Buch behandelten Prinzipien handelte es sich um positive Verfügungen, das heißt, Sie wurden gebeten, gewisse Dinge zu tun, statt das Gegenteil.

Wir sind jetzt jedoch an einen Punkt gelangt, an dem wir Ratschläge anhand des Negativen ausrichten müssen:

Wir müssen Sie bitten, etwas Bestimmtes *nicht* zu tun.

Wir sprechen vom großen Gift für den Geist und Willen, das den Namen „**Angst**“ trägt. Wir meinen damit nicht die physische Furcht. So wichtig der physische Mut auch sein mag und so bedauerlich physische Feigheit ist, geht es in diesem Buch nicht darum, gegen die letztgenannte zu wettern und die Kultivierung der erstgenannten zu empfehlen. Zu diese Thema finden Sie in anderen Werken ohnedies genug.

Unser Anliegen ist es hier, den schleichenden und heimtückischen Feind des wahren Selbstausdrucks zu bekämpfen, der in Gestalt und Verkleidung geistiger Angst einherkommt, und dessen Vorboten als negative Gedanken sind, genauso wie die übrigen Prinzipien in diesem Buch als positive Gedanken betrachtet werden können.

Angstgedanken sind jene Geisteszustände, bei denen alles durch die schwarze Brille gesehen wird. Alles scheint von vorneherein zum Scheitern verurteilt zu sein. Das ist die Haltung des Nichtkönnens und nicht des *„Ich schaffe das und werde es erreichen!“*

Es ist das schädliche Unkraut im geistigen Garten, das die nützlichen Pflanzen überwuchert und abtötet. Es ist die Fliege in der Wundsalbe, die Spinne im Weinglas des Lebens.

Unseres Wissens wurde der Ausdruck „Angstgedanken“ vom britischen Ernährungsreformer Horace Fletcher geprägt. Fletcher verwendete es in gewissen Zusammenhängen statt des Wortes „Sorgen“.

Er wies darauf hin, dass Ärger und Sorgen die beiden großen Widersacher gegen eine ausgewogene Geisteshaltung seien, viele aber verstanden ihn falsch und vertraten die Auffassung, dass die Beseitigung von Sorgen bedeute, nicht mehr für das Morgige vorzusorgen, dass dies ein Fehlen von Vorausplanung und Umsicht bedeute. Also entschied sich Fletcher für den Ausdruck „Angstgedanken“ und er gab seinem zweiten Buch den Titel „Glück, wie es bei beim Vorausdenken ohne Angstgedanken eintritt.“

Fletcher war auch der Erste, der die Idee vorbrachte, dass Angst nicht etwas Eigenständiges sei, sondern lediglich ein Ausdruck von Angstgedanken. Er und andere, die über dieses Thema geschrieben haben, lehrten, **dass sich die Angst durch die Verbannung von Angstgedanken aus dem Denken beseitigen ließe.** Die Angst wird aus der geistigen Kammer vertrieben und die besten Lehrer haben uns aufgezeigt, dass man die Angst (und jeden anderen unerwünschten Zustand) am besten vertreibt, indem man Gedanken pflegt, die die gegenteilige Eigenschaft aufweisen.

Dadurch wird das Denken gezwungen, beim gewünschten Vorstellungsbild zu verbleiben, was durch entsprechende Autosuggestion (Affirmationen) bewerkstelligt werden kann. Ein viel zitiertes Beispiel ist, dass die Dunkelheit nicht durch Hinausschaukeln aus einem Zimmer vertrieben werde, sondern, indem man die Jalousien öffne und das Sonnenlicht hereinlasse.

Das ist auch die beste Vorgehensweise bei Angstgedanken.

Bei diesem geistigen Prozess geht es um Schwingungen, was in der modernen Wissenschaft uneingeschränkt anerkannt wird.

Indem die Schwingung auf die positive Ebene erhöht wird, bildet sie ein Gegengewicht zu den negativen Schwingungen.

Dies können Sie anhand der in anderen Lektionen aus diesem Buch empfohlenen Pflege bestimmter Eigenschaft erreichen. Angstgedanken lassen sich neutralisieren.

Der Stachel von Angstgedanken ist heimtückisch und giftig, er durchdringt die Venen langsam, bis er alle nützlichen Anstrengungen und Aktionen lahmgelegt hat, bis er Herz und Gehirn befallen hat und er nur noch mühsam herauszuziehen ist.

Angstgedanken sind die Hauptverursacher von Misserfolgen und Pleiten.

Solange ein Mensch das Selbstvertrauen aufrecht erhalten kann, kann er auch wieder auf die Beine kommen, sollte er getrauchelt sein, und er kann sich dem Feind resolut entgegenstellen.

Aber wehe dem, der dermaßen von Angstgedanken befallen ist, dass er sie nicht mehr abschütteln kann. Ein solcher Mensch fällt und endet jämmerlich. „*Wir haben nichts zu fürchten außer der Furcht*“, wurde so trefflich gesagt.

Wir haben an anderer Stelle vom Gesetz der Anziehung gesprochen, das uns dasjenige anzieht, wonach wir verlangen. Dieses Gesetz hat jedoch eine Kehrseite.

Die Angst aktiviert das Gesetz der Anziehung ebenso wie das Verlangen.

So wie das Verlangen die Dinge anzieht, die man sich geistig als erstrebenswert ausmalt, zieht die Angst die befürchteten Dinge an.

„*Was ich befürchtete, kam über mich*“. Der Grund hierfür ist sehr einfach und der scheinbare Widerspruch löst sich bei näherer Betrachtung rasch auf.

Nach welchem Muster wirkt das Gesetz der Anziehung aufgrund der Kraft des Verlangens?

Nach dem Vorstellungsbild, natürlich.

Dasselbe gilt für die Angst. Der Mensch, der von einem Vorstellungsbild des Befürchteten geplagt wird, zieht nach demselben Gesetz das Befürchtete an.

Ist Ihnen bewusst, dass die Angst der negative Pol des Verlangens ist?

In beiden Fällen wirkt ein und dasselbe Gesetz.

Meiden Sie des Angstgedanken ebenso sehr, wie Sie einen giftigen Schluck meiden würden, der Ihr Blut schwarz und dick werden ließe und der Ihren Atmen schwer machen würde.

Angstgedanken sind etwas Übles, und Sie dürfen nicht ruhen, bis Sie sie allesamt aus Ihrem geistigen System verscheucht haben. Hierbei helfen Ihnen Verlangen und Wille, gekoppelt mit dem Festhalten eines geistigen Bildes der Zuversicht.

Machen Sie Angstgedanken den Garaus, indem Sie ihr Gegenteil hätscheln und pflegen.

- Verändern Sie die Polarität.
- Erhöhen Sie Ihre geistigen Schwingungen.

Jemand sagte einmal: „Es gibt keinen Teufel, außer der Angst“. Senden Sie den Teufel dahin, wo er hingehört.

Wenn Sie ihm Gastfreundschaft gewähren, wird er Ihren Himmel zur Hölle machen und sich bei Ihnen zu Hause fühlen.

Schicken Sie ihn mit der geistigen Rute zurück in seine Heimat.

7. Persönlicher Magnetismus

Über persönlichen Magnetismus hören wir in letzter Zeit viel. Es handelt sich um eine besondere Eigenschaft im geistigen Bereich des Menschen, die andere Menschen in eine Stimmung oder einen Geisteszustand bringt, der mit der magnetischen Person mitschwingt.

Es gibt Menschen, die diese Eigenschaft auf hervorragende Weise ausgebildet haben. Diese Personen können sich in kürzester Zeit mit anderen in eine harmonische Übereinstimmung bringen, während sie anderen Leuten völlig abzugehen scheint und ihre Gegenwart nur Widerwillen hervorruft. Die meisten Menschen akzeptieren die Idee des persönlichen Magnetismus und hinterfragen sie nicht weiter. Aber nur wenige werden sich über eine Theorie einig sein, die eine Erklärung liefert.

Menschen, die sich dieses Themas eingehend angenommen haben, wissen, dass dies von den Geisteszuständen des Einzelnen und auch von seiner Fähigkeit, bei anderen das Aufnehmen seiner geistigen Schwingungen auszulösen, abhängt.

Dieses Aufnehmen geschieht über die so genannte geistige Induktion.

Induktion ist bekanntermaßen die „Eigenschaft oder der Prozess, über welchen ein Körper mit einer elektrischen oder magnetischen Polarität dieselbe in einem anderen auslöst, ohne dass ein direkter Kontakt zustande gekommen ist.“

Eine geistige Induktion ist eine Manifestion eines ähnlichen Phänomens auf der geistigen Ebene. Die Geisteszustände der Menschen sind „ansteckend“, und wenn jemand genügend Leben und Begeisterung in seine Geisteszustände einbringt, wirkt sich das geistig auf andere Menschen aus, mit denen er in Kontakt gelangt.

Unseres Erachtens ist der Hauptfaktor für eine erfolgreiche geistige Induktion oder für Manifestationen des persönlichen Magnetismus die Begeisterung.

In einer früheren Lektion dieses Büchleins haben Sie bereits über die Begeisterung erfahren, und wenn Sie an den persönlichen Magnetismus denken, wird es Ihnen helfen, sich das an der dortigen Stelle Gesagte nochmals vor Augen zu führen. Die Begeisterung verleiht dem Menschen Ernsthaftigkeit, ein äußerst effektiver Geisteszustand. Die Ernsthaftigkeit ist deutlich spürbar und sorgt häufig dafür, dass man auf jemanden gerade deshalb aufmerksam wird.

Walter D. Moody, ein bekannter Autor von Werken über die Kunst des Verkaufens, bringt dies folgendermaßen zum Ausdruck: *„Es ist festzustellen, dass alle Menschen, die einen persönlichen Magnetismus ausstrahlen, sehr ernsthafte Naturen sind. Die intensive Ernsthaftigkeit dieser Leute wirkt magnetisch“*. Diese Meinung wird von vielen getragen.

Bei der Ernsthaftigkeit muss es sich jedoch um mehr handeln als nur um einen festen und zuversichtlichen Glauben an das Vorgestellte oder Vorgebrachte. Es muss sich um eine lebendige und ansteckende Ernsthaftigkeit handeln, die sich am besten als Begeisterung beschreiben lässt.

Um eine **begeisterte Ernsthaftigkeit!**

Diese begeisterte Ernsthaftigkeit ist sehr gefühlvoll. Sie wendet sich an die emotionale Seite der menschlichen Natur, und nicht so sehr an das Denken oder an die Logik. Ein auf Vernunft und logischen Prinzipien basierendes Argument kann mit begeisterter Ernsthaftigkeit wesentlich wirkungsvoller vorgetragen werden, als nur auf eine nüchterne und emotionslose Weise. Der durchschnittliche Mensch ist geistig so beschaffen, dass er angesichts eines lebhaften und begeisterten Gefühls, angesichts eines persönlichen Magnetismus, wegschmilzt.

Die Gefühlsseite ist ebenso wichtig wie die gedankliche Seite. Es ist relativ häufig, dass Menschen wenig denken, während jeder etwas „fühlt“.

Dazu ein Schriftsteller des letzten Jahrhunderts: *„Wir alle geben eine Sphäre, eine Aura, ab, die mit unserer ureigenen Essenz imprägniert ist. Der Feinfühlige weiß das, auch unsere Hunde und andere Haustiere wissen es. Der hungrige Löwe oder Tiger weiß es ebenfalls. Sogar Fliegen, Schlangen und Insekten wissen es.“*

Einige sind magnetisch – andere nicht. Manche Menschen sind warm, attraktiv und strömen Liebe und Freundschaft aus, während andere kühl, logisch und vernünftig, aber nicht magnetisch, sind.

Wenn sich jemand aus der letztgenannten Gruppe an ein Publikum wendet, wird er seine Zuhörerschaft bald ermüden und seine verstandesmäßigen Ausführungen werden Gähnen auslösen. Er spricht zu ihnen, aber er spricht sie nicht an. Er löst einen Denk-, aber keinen Gefühlsprozess aus. Für die meisten Leute ist das sehr anstrengend und nur wenigen Sprechern, die sich auf der Seite des Denkens beschränken, ist der Erfolg beschieden.

Die Leute zahlen großzügig, wenn man sie zum Fühlen und zum Lachen bringt, während sie um jeden Cent knausern, wenn sie denken sollen. Wenn statt des soeben beschriebenen Redners ein nur halb so gebildeter, aber sehr gütiger und reifer Mann auf die Bühne steigt, kann dieser mit neun Zehnteln der Logik und Gelehrsamkeit des Erstgenannten die Menge zu Begeisterungstürmen hinreißen und jeder ist hellwach und lauscht aufmerksam den Worten, die der Redner von sich gibt.

Der Grund liegt auf der Hand. Es geht um Herz gegen Kopf, Seele gegen Verstand. Der Ausgang ist jedes Mal vorhersehbar.

Den Menschen, der als er „magnetischste“ gilt, werden Sie nicht übersehen können. Sie werden feststellen, dass es immer Leute sind, denen man die „Seele“ anmerkt; diese Leute lösen ein Gefühl aus. Sie zeigen einen Charakterzug und ein Wesen, wie es bei Schauspielern häufig anzutreffen ist. Sie geben einen Teil von sich nach außen und dieser Teil scheint andere Menschen, die mit ihnen in Kontakt gelangen, zu beeinflussen.

Sehen Sie sich einen nichtmagnetischen Schauspieler an. Auch wenn dieser seine Rolle tadellos beherrscht und sich das fachliche Können angeeignet hat, wenn er die Gesten und anderen Details richtig einsetzt, fehlt ihm doch das „gewisse Etwas“. Dieses Etwas, das ein Gefühl vermittelt.

Nun wissen die Eingeweihten sehr wohl, dass viele der erfolgreichen Schauspieler, die auf der Bühne voller Inbrunst und Gefühl zu sein scheinen, bei der Schauspielerei nur wenig davon verspüren; sie sind wie Phonographen, die lediglich die aufgezeichneten Laute abgeben.

Als diese Personen ihre Rollen einstudierten, induzierten sie sich das von der Rolle verlangte Gefühl und verankerten es in ihrem Denken, gaben die entsprechenden Gesten und dergleichen hinzu, bis sie auch diese „drin“ hatten, um sie dann bei Bedarf wieder abzuspielen. Dann spielten sie ihre Rolle, das äußere Scheinbild ihrer Gefühle, und reproduzierten das Angelernte.

Man sagt, dass das Ergebnis nicht so vorteilhaft sei, wenn sich ein Schauspieler tatsächlich von seiner Rolle mitreißen ließe, da das Gefühl und seine Auswirkungen dann auf ihn abfärbten, statt auf das Publikum.

Den Fachkreisen nach wird das beste Ergebnis erzielt, wenn man zunächst selbst das Gefühl durchlebt hat und es dann in der obigen Weise reproduziert, ohne dass dem Gefühl die Kontrolle zuerkannt würde.

Diese Ausführungen mögen jenen dienen, die nicht von Natur aus über einen persönlichen Magnetismus oder das gebotene Maß verfügen.

Für solche Menschen kann es hilfreich sein, das gewünschte Gefühl der begeisterten Ernsthaftigkeit im privaten Kämmerlein einzuüben, und sich den geistigen Eindruck durch häufiges privates Üben solange einzuprägen, bis er zur Gewohnheit wird, die dann bei Bedarf reproduziert werden kann.

Seien Sie ein guter Schauspieler, das ist der Rat, der für solche Fälle gilt. Und denken Sie auch daran, dass gute Schauspieler viel proben und üben. Gefühle und Begeisterung auf diese Weise heraufzurufen, ist immer noch besser als völlig darauf zu verzichten. Man kann durchaus rational eine begeisterte Ernsthaftigkeit an den Tag legen, ohne von Gefühlsduselei erfüllt zu sein.

Wir denken, dass dieser Punkt nicht missverstanden werden dürfte. Bedenken Sie auch, dass eine gewünschte Eigenschaft durch häufiges Einüben mit der Zeit real und „natürlich“ werden kann.

8. Eine anziehende Persönlichkeit

In unserer Lektion über die Individualität haben wir erläutert, dass das, was als „Persönlichkeit“ bekannt ist, nicht das wirkliche Selbst des Individuums ist, sondern vielmehr der herausgebildete Ich-Anteil eines Menschen, die äußere Erscheinung des Individuums.

Wie wir ausgeführt haben, stammt das Wort „Persönlichkeit“ von dem Wort für die „Maske“ des Individuums ab, das im großen Drama des Leben seine Rolle spielt. Wie der Schauspieler seine Maske und sein Gewand wechselt, so kann auch der einzelne Mensch seine Persönlichkeit anhand anderer, ihm wünschenswerter erscheinender Merkmale verändern und austauschen.

Wenngleich die Persönlichkeit also nicht das wahre „Selbst“ ist, spielt sie im Drama des Lebens dennoch eine wichtige Rolle, insbesondere deshalb, weil das Publikum generell mehr auf die Persönlichkeit achtet als auch den wahren Menschen, der sich hinter seiner Maske verbirgt.

Aus diesem Grunde ist es zulässig, zu sagen, dass jeder Mensch eine Persönlichkeit kultivieren und annehmen sollte, die für sein Publikum attraktiv ist und die ihn seinen Augen akzeptabel macht.

Damit soll keinen Täuschmanövern das Wort geredet werden. Wir betrachten die Individualität als das wahre Selbst und sind der Auffassung, dass man sich nach den Gesetzen der individuellen Entfaltung zum Höchsten und Besten seiner selbst aufbauen sollte.

Dennoch ziehen wir uns im Alltag eine Persönlichkeit über, weshalb es nicht nur vorteilhaft, sondern gleichsam eine Pflicht des Menschen ist, diese so angenehm und anziehend wie möglich zu gestalten.

Sie wissen, dass ein noch so guter, intelligenter und gebildeter Mensch dann, wenn er eine unattraktive und unangenehme Persönlichkeit hat, große Nachteile in Kauf nehmen muss, und dass er andere Menschen abstößt, denen er nützlich sein könnte und die gerne mit ihm zusammenarbeiten würden, wenn sie hinter seine unattraktive Maske blicken könnten.

Wir sprechen nicht von der äußeren Erscheinung, wenn wir von einer „unattraktiven“ Maske sprechen.

Wenngleich die äußere Erscheinung im Einzelfall eine Rolle spielen kann, gibt es einen Charme, der darüber hinausgeht.

Es gibt viele Menschen mit gut geschnittenen Gesichtszügen und guter Statur, deren Persönlichkeit alles andere als charmant oder bezaubernd bezeichnet werden kann und die sogar abstoßend wirken.

Andere wiederum, die mit einem „Allerwelts Gesicht“ ausgestattet sind und deren Körperformen etwas unförmig sind, haben dennoch etwas Gewinnendes an sich, das anziehend wirkt. Es gibt Menschen, die wir immer gerne sehen und deren Charme uns vergessen lässt, dass sie nicht den Schönheitsnormen entsprechen.

Das meinen wir mit „Persönlichkeit“.

In diesem Sinne wollen wir das Wort im Folgenden benutzen. Sie hängt eng mit einem „persönlichen Magnetismus“ zusammen, über den wir bereits gesprochen haben.

Eines der ersten Dinge, die derjenige, der den Charme der Persönlichkeit entwickeln will, pflegen sollte, ist eine **geistige Atmosphäre der Heiterkeit und Fröhlichkeit.**

Es gibt nichts Belebenderes als die Gegenwart eines fröhlichen Menschen, und nichts so Niederziehendes wie menschliche Leichentücher, deren Kühle sich über jeden anderen ausbreitet, mit denen sie zu tun haben.

Denken Sie an Ihren Bekanntenkreis und Sie werden rasch feststellen, dass Sie eine Einteilung in zwei Gruppen vornehmen können:

die Fröhlichen
und die Düsternen.

Fröhlichkeitsverbreiter sind immer gerne gesehen, während man vor Miese-Stimmung-Machern Reißaus nimmt.

Die Japaner verstehen dieses Gesetz der Persönlichkeit; eines der ersten Dinge, die sie ihren Kindern beibringen, ist, dass sie sich fröhlich zeigen sollten, auch wenn ihre Herzen am Zerbersten sind. Bei den Japanern gilt es als ein Verstoß gegen die guten Sitten, Sorgen, Probleme und Schwierigkeiten in Gegenwart anderer anzusprechen. Diese Seite ist für die eigenen vier Wände vorbehalten, der Außenseite wird immer das Sonntagslächeln vorgeführt.

In diesem Punkt verhalten sie sich sehr klug, und zwar aus einer Reihe von Gründen:

1. Sie bringen sich damit selbst in eine beschwingtere Stimmung.
2. Sie ziehen aufgrund des Gesetzes der Anziehung fröhlichere Menschen und Dinge in ihr Leben.
3. Sie zeigen anderen damit eine attraktive Persönlichkeit, die gerne gesehen ist.

Die „trübe Tasse“ ist im normalen Geschäftsleben nicht willkommen, und man bietet ihr keine Unterstützung an. Man geht ihr vielmehr aus dem Weg und meidet sie wie die Pest. Jeder hat mit sich selbst bereits genug zu tun. Denken Sie deshalb daran:

Lächeln Sie.

Das ist ein wichtiges Plus in Ihrer Persönlichkeit. Nicht das dümmliche, idiotische Grinsen, sondern ein Lächeln, das etwas bedeutet und aussagt.

Ein solches Lächeln kommt von innen. Falls Sie eine Gedankenstütze brauchen, die in Ihnen diese äußere Erscheinung der Persönlichkeit erzeugt, nehmen Sie diese:

**„FRÖHLICH, WOHLGELAUNT UND
IMMER GUTER DINGE“.**

Geben Sie ihr in Ihrer geistigen Galerie einen Ehrenplatz. Lernen Sie sie auswendig, stellen Sie sich sie vor, damit Sie sie vor Ihrem geistigen Auge wie ein Neonschild sehen:

**„FRÖHLICH, WOHLGELAUNT UND
IMMER GUTER DINGE“.**

Dann setzen Sie diese Idee in die Wirklichkeit um. Denken Sie daran, handeln Sie danach – und es wird für Sie Wirklichkeit werden.

Das mag Ihnen simpel und kindisch vorkommen, aber wenn Sie es umsetzen, wird es Ihnen Tausende von Dollars einbringen, egal, in welcher Sparte Sie tätig sind.

Ein weiterer Zug der Persönlichkeit ist die **Selbstachtung**. Wirkliche Selbstachtung wird sich in Ihrem Benehmen und in Ihrer Erscheinung äußern. Sollte es Ihnen daran mangeln, tun Sie gut daran, die Selbstachtung zu kultivieren; denken Sie auch daran, dass Sie ein Mensch sind und kein kriechender Wurm an einem Türabstreifer.

Treten Sie der Welt fest und ohne Angst gegenüber und richten Sie Ihren Blick gerade nach vorne.

HALTEN SIE IHREN KOPF HOCH!

Mit einem geraden Rückgrat und einem hochehobenen Kopf begegnet man der Welt.

Wer mit eingezogenem Kopf durchs Leben geht, entschuldigt sich dafür, dass er auf Erden ist, und die Welt überlegt es sich mit ihrer Einschätzung kein zweites Mal.

Ein hochehobenes Haupt gestattet es Ihnen, an den Drachen vorbei bis zur Schwelle des Erfolgs zu gelangen.

Ein Autor erteilt hierzu folgenden Rat:

„Halten Sie Ihre Ohrläppchen direkt über den Schultern, sodass sich eine lotrechte Linie von den Ohren zu Ihrem Körper ergibt.“

Neigen Sie Ihren Kopf weder nach rechts noch nach links, sondern halten Sie ihn gerade.

Viele Menschen begehen den Fehler, vor allem, während sie darauf warten, dass ein Kunde noch einen wichtigen Schritt erledigt, dass sie ihren Kopf nach rechts oder links neigen. Das deutet auf Schwäche hin.

Das Studium des Menschen zeigt uns, dass die Starken ihren Kopf niemals neigen. Ihr Kopf sitzt kerzengerade auf einem starken Hals. Die Haltung der Schultern flößt Stärke ein und bringt Gelassenheit zum Ausdruck. Die gesamte Körperhaltung vermittelt das Selbstbild des Betreffenden.“

Der Wert dieser Ratschläge liegt nicht nur in der Tatsache begründet, dass sie den „Anschein“ von Selbstachtung vermitteln, sondern dass sie dafür sorgen, dass Sie in sich die entsprechende Geisteshaltung aufbauen.

Denn so wie Gedanken durch die Tat Gestalt annehmen, entwickeln Taten eine Geisteshaltung.

Denken Sie deshalb an Selbstachtung bringen Sie diese durch Ihr Handeln zum Ausdruck. Lassen Sie das „Ich bin“ in sich nach außen treten.

Kriechen Sie nicht, katzbuckeln Sie nicht, winden Sie sich nicht.

Seien Sie ein wahrer Mensch!

Ein weiterer Bestandteil der Persönlichkeit ist die **Anteilnahme** an anderen. Viele Leute sind so in ihre eigenen Angelegenheiten verstrickt, dass Sie wie „weggetreten“ wirken und bei anderen einen geistesabwesenden Eindruck hinterlassen. Das ist die unschönste Form der Persönlichkeit.

Solche Leute werden nicht nur als „kalt“ eingestuft, und man spricht ihnen Herz und Seele ab, sondern sie hinterlassen auch den Eindruck von Selbstbezogenheit und Härte. Man überlässt sie gerne sich selbst. Ein solcher Mensch wird nie beliebt.

Sich für andere zu interessieren, ist eine Kunst, die sich für den Studenten des Erfolgs zu erlernen lohnt.

Das soll nicht bedeuten, dass man seine eigenen Interessen hintenanstellt und den Interessen anderer opfert.

Unvernünftiger Altruismus ist ebenso einseitig wie unangebrachte Selbstsucht. Aber es gibt einen Mittelweg.

Sie werden bei jedem Menschen, mit dem Sie in Kontakt kommen, etwas Interessantes finden. Wenn Sie sich darauf konzentrieren, wird sich der betreffende Mensch dieser Sache bewusst und wird es schätzen. Er wird seinerseits gerne Anteil an Ihnen nehmen.

Das ist keine Irreführung oder Schmeichelei. Es ist das Gesetz des Ausgleichs auf der geistigen Ebene.

Sie erhalten das, was Sie geben.

Wenn Sie einen Augenblick nachdenken, werden Sie feststellen, dass die Menschen, deren Persönlichkeit Ihnen am anziehendsten erscheint, auch die Menschen sind, die an Ihrer Persönlichkeit Interesse zeigen.

Diese Anteilnahme zeigt sich auf vielerlei Art. Eine davon ist, ein **guter Zuhörer** zu sein. Das soll nicht heißen, dass Sie jedem anderen gestatten sollten, ihnen mit seichtem Geschwätz die Zeit zu stehlen.

Dies würde bald dazu führen, dass Ihnen keine Zeit für Besseres mehr bliebe. Sie müssen Urteilskraft und Taktgefühl anwenden, um die Zeit, die Sie anderen widmen, richtig zu bemessen, je nach Mensch und je nach den gegebenen Umständen. Was wir sagen wollen ist, dass Sie etwas nicht nur hören, sondern gut hinhören sollten.

Sie können einem anderen Menschen kein subtileres Kompliment geben als ihm aufmerksam zuzuhören. Aufmerksam zuzuhören, bedeutet interessiert zuzuhören. In einem Buch lässt sich das nicht besonders gut vermitteln. Am besten lässt es sich vielleicht mit der Formulierung umschreiben:

*„Hören Sie so zu, wie Sie sich wünschen,
dass man ihnen zuhört.“*

Diese Goldene Regel gilt für vieles und bringt viele Vorteile und gute Ergebnisse.

Der gute Zuhörer hinterlässt bei den anderen, denen er zuhört, einen guten Eindruck.

In diesem Zusammenhang werden wir immer an die alte Geschichte von Carlyle erinnert, der, wie allgemein bekannt, für seine bärbeißigen und sarkastischen Bemerkungen soweit für sein barsches Verhalten bekannt war. Man erzählt die Geschichte, dass eines Tages ein Mann bei Carlyle zu Besuch kam. Dieser Mann verstand etwas von der Kunst des guten Zuhörens. Er verstand es, das Gespräch geschickt so zu lenken, dass Carlyle über eines seiner Lieblingsthemen redete, während sich der Besucher still verhielt und nur zuhörte.

Carlyle redete wie einer Wasserfall – stundenlang. Er ereiferte sich über sein Thema und steigerte sich ziemlich hinein.

Als sich der Besucher erhob, um sich zu verabschieden, musste er sich förmlich von Carlyle losziehen, der ihm bis zur Tür nachfolgte und weiterhin eine ungewöhnliche Begeisterung an den Tag legte. Er winkte ihm nach und sagte warm: *„Schauen Sie bald wieder vorbei, lieber Mann. Kommen Sie ruhig oft. Sie haben einen scharfen Verstand und ich habe das Gespräch mit Ihnen in der Tat sehr genossen. Sie sind ein ausgezeichnete Unterhalter“*.

Achten Sie darauf, dass Sie die Leute nicht mit Ihren persönlichen Erfahrungen langweilen. Am besten vergessen Sie Ihre eigenen Angelegenheiten, während Sie mit anderen sprechen, außer wenn es wirklich geboten ist.

Die Leute wollen nicht hören, was für ein toller Hecht Sie sind; sie wollen Ihnen erzählen, was sie selbst alles vollbracht haben, das schmeichelt ihren Ohren wesentlich mehr.

Lassen Sie sich nicht über Ihre Widrigkeiten aus, und schweigen Sie sich auch über Ihre Höhepunkte aus. Erzählen Sie nicht, was für einen wunderbaren Familienzuwachs Sie haben – andere Leute haben ihren eigenen Nachwuchs, über den sie sich Gedanken machen.

Sie sollten darauf achten, über Dinge zu reden, die für die *andere* Person von Interesse sind. Nehmen Sie sich selbst zurück und zeigen Sie Interesse an der anderen Person.

Einige der besten Kaufleute schärfen ihren Vertretern ein, dass sie eine Geisteshaltung und Persönlichkeit zu pflegen haben, die beim Kunden den Eindruck hinterlässt, dass das Personal auf der Seite des Kunden stünde, das heißt, dass es ein persönliches Interesse daran habe, dass der Kunde gut bedient würde und zufrieden sei. Dies ist schwierig zu beschreiben, aber etwas Beobachtung und Nachdenken bewirken viel in dieser Richtung.

Ein Autor äußerte sich vor kurzem wie folgt zu diesem Thema: *„Nehmen wir an, dass Sie in einem Geschäft oder Beruf tätig seien und Ihren Umsatz steigern wollen. Wenn Sie Waren oder Dienstleistungen anbieten, wird es nicht genügen, dass Sie einfach nur das Geld des Kunden im Empfang nehmen, auch wenn Sie ihm einen guten Wert dafür geben, und ihn mit dem Gefühl verabschieden, dass Sie ansonsten kein Interesse an ihm zeigten.“*

Solange der Kunde nicht spürt, dass Sie an ihm und an seinen Bedürfnissen auch ein persönliches Interesse haben, und dass Sie den ersten Wunsch haben, sein Wohlergehen zu fördern, haben Sie einen Fehler begangen und verlieren an Terrain.

Wenn Sie jedem Kunden das Gefühl vermitteln können, dass Sie an seinen Interessen genau viel Anteil nehmen wie an Ihren eigenen, wird Ihr Geschäft wachsen. Dazu ist es nicht nötig, Prämien oder mehr Ware fürs gleiche Geld zu geben; dies geschieht, indem Sie in jede Transaktion, wie klein sie auch sein mag, Leben und Interesse bringen.“

Dieser Autor hat die Idee klar, bestechend und wahrheitsgemäß wiedergegeben und Sie tun gut daran, seinem Rat zu folgen.

Ein weiterer wichtiger Punkt im Zusammenhang mit der Persönlichkeit ist die **Selbstbeherrschung**, vor allem was das Temperament anbelangt.

Wut ist ein Zeichen von Schwäche, nicht von Stärke.

Wer die Beherrschung verliert, bringt sich sofort in eine ungünstige Lage.

Ein altes Sprichwort sagt: *„Wenn die Götter jemanden zerstören wollen, machen sie ihn zuerst wütend“*.

Unter dem Einfluss von Wut und Ärger stellt ein Mensch ganz mancherlei Dummes an, das er später bereut. Er wirft Urteilskraft, Erfahrung und Vorsicht in den Wind und verhält sich wie ein verrückt Gewordener.

In der Tat ist Wut eine Art Verrücktheit – eine Phase der geistigen Verwirrung. Falls Sie daran zweifeln, sehen dem Nächsten, der von Wut zerrissen ist, ins Gesicht und achten Sie auf sein Verhalten.

Es ist eine allgemein bekannte Tatsache, dass derjenige, der einen kühlen Kopf behalten kann, während ein anderer wütend wird, einen entschiedenen Vorteil hat.

Ein sich bei Sinnen befindlicher Mensch steht einem außer Sinnen befindlichem gegenüber. Es ist besser, den anderen in seinem eigenen Sud braten zu lassen und dabei selbst einen klaren Kopf zu behalten.

Es ist relativ leicht, einen wütenden Menschen zu beruhigen, ohne dass er sich an ihnen vergreifen wird. Immerhin sind für eine Auseinandersetzung zwei Personen nötig. Sie werden bemerken, dass Ihnen eine Kontrolle des äußeren Ausdrucks auch eine Kontrolle über Ihren inneren Zustand ermöglicht.

Wenn Sie Ihre Stimme kontrollieren können, wenn Sie sie ruhig belassen können, werden Sie nicht von der Leidenschaft befallen werden und Sie werden sogar feststellen, dass die Stimme des anderen allmählich von der lauten und heftigen Tonlage heruntersinkt und Sie beide letztendlich auf derselben Stimmlage miteinander sprechen. Sie aber haben den Ton vorgegeben.

Die **Kontrolle Ihrer Stimme** ist das Geheimnis, das Ihnen in solchen Fällen gute Dienste erweist.

Über die Stimme gibt es noch etwas zu sagen. Ein Mensch mit einer gut kontrollierten, gleichmäßigen und angenehmen Stimme hat gegenüber anderen, denen diese Eigenschaft abgeht, einen Vorteil.

Eine kräftige, weiche und flexible Stimme hat einen hohen Wert. Falls Sie eine solche Stimme haben, sind Sie gesegnet. Falls nicht, können Sie sie trainieren.

Ja, auch das sich kultivieren.

Haben Sie je von Nathan Sheppard gehört, dem öffentlichen Redner?

Die folgende Passage erzählt mit seinen eigenen Worten die natürlichen Nachteile, die er überwinden musste, um ein großartiger Redner zu werden.

Er sagt: „Als ich mich entschloss, mich der Rednerlaufbahn zu widmen, erzählten mir meine Lehrer, dass ich mit Sicherheit scheitern würde. Meine Artikulation war schauderhaft. Meine Sprechorgane waren ungenügend ausgebildet. Man äußerte sich mit sehr grausamen Worten über meine Begabung. Ich werde das nie vergessen.“

Vielleicht haben mich meine Lehrer damit auch herausgefordert und mir eine Beharrlichkeit verliehen, die ich sonst nicht erhalten hätte. Vielleicht wäre sonst nicht viel aus mir geworden. Ich hatte zumindest keine entsprechenden Ansprüche.

Aber ich lebe jetzt bereits seit zwanzig Jahren von öffentlichen Rednerauftritten und habe jedem Hindernis und jeder Entmutigung getrotzt.

Ich habe meinen Willen auf meine Stimme und meine Stimmorgane gelenkt, habe mein Ohr für die Kadenz der Rhetorik geschult und konnte das Beste aus mir machen, weil ich wusste, was ich war.“

Nach dieser Aussage erübrigt sich alles, was sonst noch über die Aneignung einer guten Stimme, über Übung und Verlangen, gesagt werden könnte. Wenn Mr. Shepard mit seinen Hindernissen ein bekannter öffentlicher Redner werden konnte, können Sie sich nicht sagen: „Ich kann das nicht“. Das würde Sie als Schwächling ausweisen.

Wir wurden gebeten, dass wir mit ein paar Worten auf das physische Auftreten eines Menschen, insbesondere auf seine Gangart, eingehen sollten.

Wir sind jedoch der Meinung, dass dem, was wir über den Geisteszustand der Selbstachtung gesagt haben, in diesem Zusammenhang nichts mehr hinzuzufügen sei.

Im Wesentlichen geht es um die **Kultivierung des Geisteszustands der Selbstachtung**, das Übrige ergibt sich daraus als natürliche Konsequenz.

Gedanken nehmen in Form von Taten Gestalt an, und ein Mensch mit Selbstachtung wird sich sicherlich so benehmen, dass sein Geisteszustand in jeder physischen Aktion, Geste, Körperhaltung und Bewegung zum Ausdruck gelangt.

Das Innere und das Äußere gehen Hand in Hand.

Natürlich ist auch dem Äußeren Aufmerksamkeit zu widmen, vor allem bei der Kleidung. Es ist auf Sauberkeit des Körpers und der Kleidung zu achten.

Gut gekleidet zu sein, bedeutet nicht, sich herauszuputzen. Der Bestgekleidete ist meist unauffällig gekleidet.

Pflegen Sie einen unaufdringlichen und feinen Geschmack, der mehr auf Qualität als auf Show aus ist. Und vor allem – achten Sie auf Sauberkeit.

Abschließend wollen wir nochmals darauf hinweisen, dass das, was wir Persönlichkeit nennen, nur die äußere Maske des inneren Individuums ist. Die Maske kann über die Willenskraft verändert werden.

Finden Sie heraus, welche Persönlichkeit Sie haben sollten, und dann kultivieren Sie sie. Entwickeln Sie sie.

Bilden Sie ein Vorstellungsbild dessen, was Sie sein wollen.

Dann denken Sie daran, wünschen es sich inbrünstig und wollen es haben.

Als Nächstes handeln Sie danach. Immer wieder.

Üben Sie es ein, bis sich Ihr Ideal in der objektiven Realität zeigt.

Fertigen Sie eine gute geistige Gussform an, und gießen dann Ihr geistiges Material langsam in sie hinein! Aus der Gussform werden die von Ihnen gewünschten Charaktereigenschaften und die benötigte Persönlichkeit kommen.

Dann polieren Sie diese neu gegossene Persönlichkeit solange, bis Sie glänzt.

Sie können derjenige sein, der Sie sein wollen, aber Sie müssen es ernsthaft genug wollen.

Das Verlangen ist die Mutter der Tat.
Denken Sie noch einmal an die alte Regel:

**ERNSTHAFTES VERLANGEN –
ZUVERSICHTLICHE ERWARTUNG –
FESTER ENTSCHLUSS.**

Das sind die Pfeiler, die den Erfolg tragen. Nun liegt Ihnen das kleine Erfolgsgeheimnis vor.
Wenden Sie es an!

Jetzt sind Sie am Zug!

Nachwort

Nach der Lektüre der vorangehenden und nunmehr gedruckten Seiten fällt uns auf, dass wir Ihnen zwar einleitend gesagt haben, dass wir weder ein Regelwerk aufstellen noch unfehlbare Erfolgsleitlinien vorlegen wollten, dennoch könnte dies durchaus so gesehen werden, insofern als wir zu beachtende wie auch zu vermeidende Vorgehensweisen beschrieben haben.

Wir sind jedoch der Auffassung, dass die Ihnen vorliegenden Ratschläge gut sind, und dass die zitierten Beispiele in Ihnen den Erfolgsgeist wecken dürften. In diesem Sinne richten sich diese Seiten an jene, die sie anziehen werden oder die nach dem Gesetz der Anziehung daraus einen Nutzen zu ziehen vermögen.

Wir sind jedoch ebenfalls der Meinung, dass wir unsere Aufgabe nicht voll und ganz erledigt hätten, wenn wir den Leser nicht auch daran erinnern wollten, dass Erfolg nicht durch die blinde Nachfolge der Regeln anderer erlangt wird, auch nicht der unserigen.

Es gibt keinen Königsweg zum Erfolg, es gibt kein Patentrezept, dessen Beachtung dem Erfolglosen eine magische Verwandlung zum Industriekapitän oder Magnaten in der Wall Street bescheren würde.

Es gibt nichts Amüsanteres oder Bedauernswerteres, je nachdem, wie man es sehen will, als die Menge an Erfolgsvorträgen, die der Öffentlichkeit durch selbst ernannte Lehrer und Prediger präsentiert werden. Niemand kann auf wenigen Seiten dem Erfolgssuchenden eine unfehlbare Methode aufzeigen, wonach dieser den Erfolg erlangen kann, nach dem er sich sehnt.

Es ist eine kalte und bittere Wahrheit, dass **im Bereich des Erfolgs jeder Einzelne seinen eigenen Weg finden muss.**

Vorgaben und Ratschläge können durchaus eine große Hilfe darstellen, die wirkliche Arbeit aber muss der Einzelne selbst verrichten. Er muss sich sein Schicksal selbst gestalten und keine Macht über oder unter ihm nimmt ihm diese Aufgabe ab.

Das alte Sprichwort „*Hilf dir selbst, dann hilft dir Gott*“, ist nicht nur in einem Sinne gültig.

Es gilt auch insofern, als die Höhere Instanz ihre Mitwirkung zu verwehren scheint, wenn jemand nicht wilens ist, aus sich selbst das Beste zu machen. Es gilt aber auch in einem anderen Sinne.

Diese Hilfe wird dem zuteil, der sich mit Leib und Seele in die vor ihm liegende Arbeit stürzt, der sich seiner Aufgabe widmet, der sein Tagwerk nach bestem Wissen und Gewissen vollbringt und der zuversichtlich erwartet, dass hinter der Wegbiegung bessere Dinge auf ihn warten.

Der kluge Mensch geht mutig einen Schritt nach dem anderen und tritt fest auf, auch wenn er nicht den ganzen Weg sehen kann.

Einem solchen Menschen erleuchtet sich jeder einzelne vor ihm liegende Schritt und er erreicht sein Ziel, wohingegen der Zauderer, der sich sogar vor dem offensichtlichen Schritt scheut, weil er den ganzen Weg noch nicht erkennen kann, immer noch darauf wartet, dass sich etwas tun möge.

Abwarten ist eine schlechte Politik. Um mit Garfield zu sprechen: *„Warten Sie nicht darauf, dass sich etwas zeige. Zeigen Sie, aus welchem Holz Sie sind“*.

Tun Sie den nächsten Schritt kühn und voller Hoffnung. Darauf zeigt sich der übernächste.

Jetzt sollten Sie das tun, was direkt ansteht.

Erledigen Sie es so gut wie möglich und seien Sie gewiss, dass Sie damit auf etwas Besseres hin schreiten und dass Sie Ihrem Herzenswunsch näher kommen.

Während Sie tätig sind, werden Ihnen neue Ideen kommen. Aus dem Tun entsteht die Inspiration für Größeres.

Wenn Sie aktiv werden, sind Sie immer im Vorteil. Dieser Vorteil wirkt sich auch bei allen kommenden Schritten aus.

Bewegen Sie sich!

In diesem Büchlein haben wir versucht, Sie auf etwas Größeres aufmerksam zu machen als auf ein bloßes Regelwerk und allgemeine Ratschläge. Wir haben Sie auf die herausragende Tatsache hingewiesen, dass sich in Ihnen ein Etwas befindet, das Ihnen immer mehr Macht und Befähigung verleihen wird, sobald es aus dem Schlummerschlaf erwacht ist.

Und wir haben versucht, Ihnen diese Geschichte über das innere Etwas aus verschiedenen Blickwinkeln nahe zu bringen, damit Sie die Idee von mehreren Seiten betrachten können.

Wir sind der festen Überzeugung, dass Erfolg in hohem Maße von der Anerkennung und Manifestierung dieses inneren Etwas abhängt.

Wir meinen, dass ein Studium des Charakters und der Arbeit erfolgreicher Menschen Ihnen zeigen wird, dass diese, so sehr sie auch in vielen Bereichen unterschiedlich sein mögen, allesamt dieses Bewusstsein von diesem inneren Etwas besitzen, welches ihnen eine Gewissheit von Ihrer Macht und Stärke verleiht, aus der Mut und Selbstvertrauen erwachsen.

Sie werden feststellen, dass die meisten erfolgreichen Männer und Frauen spüren, dass ihnen dabei etwas hilft. Dass etwas ihre Bemühungen unterstützt.

Einige haben diese Sache „Glück“ genannt, andere „Schicksal“ oder dergleichen.

Es ist jedoch immer eine Anerkennung einer inneren Kraft, welche in irgendeiner Weise behilflich war, auch wenn die Betreffenden über die Art der Hilfe häufig selbst nicht sicher sind. In der Tat machen sich die meisten darüber keine Gedanken, sie sind zu beschäftigt, um sich in Spekulationen zu ergehen und begnügen sich mit dem Wissen, dass es da ist.

Dieses innere Etwas ist das Individuum, das „Große Ich“ in jedem Einzelnen, die Quelle der Macht, welche Menschen zum Ausdruck bringen.

Dieses Büchlein wird in der Hoffnung geschrieben, dass es den ersten Schritt auf die Anerkennung, Entfaltung und Manifestierung dieser inneren Macht sein möge.

Wir legen Ihnen sehr nahe, dass Sie dieses Bewusstsein des „Ich bin“ pflegen und kultivieren; dass Sie diese Kraft in Ihnen erkennen mögen.

Dann wird ganz natürlich das damit in Verbindung stehende Bewusstsein erscheinen, dass sich in der Aussage „*Ich schaffe das und ich werde es erreichen*“ zum Ausdruck bringt, eine der größten Bejahungen der Macht, zu denen der Mensch fähig ist.

Dieses „*Ich schaffe das und ich es erreichen*“ ist der Ausdruck von etwas Innerem, welches Sie zum Ausdruck bringen werden.

Hinter allen Ratschlägen, welche wir Ihnen geben können, ist diese eine Sache der Hauptfaktor beim Geheimnis des Erfolgs.

[Weitere Beiträge aus dieser Reihe](#)