



Igor Ovsyann/Unsplash

Die sieben Gesetze zum Erfolg (sechster Teil)

- Herbert W. Armstrong
- [15.03.2018](#)

Fortgesetzt von [Die sieben Gesetze zum Erfolg \(fünfter Teil\)](#)

D

as überaus wichtige vierte Gesetz

Ein Mensch mag sich sein *Ziel* gewählt haben. Schon diese Tatsache mag in ihm einen gewaltigen Antrieb erzeugt haben, um es zu erreichen. Er mag auch damit begonnen haben, sich für die Erlangung desselben *auszubilden*, und sogar über *gute Gesundheit* verfügen, aber trotzdem wenig oder keinen Fortschritt auf dem Wege zu dessen Verwirklichung machen.

Wenn man von Erfolg spricht, so meint man damit schließlich etwas Vollbrachtes. Mit anderen Worten: Manschafft etwas. Man sagt, dass viele Leute immer den Weg des geringsten Widerstandes gehen, genau wie der elektrische Strom. Sie lassen sich treiben. Eine untätige Person aber wird nichts erreichen. Vollbringen ist mit Tatkraft verbunden.

Nun folgt ein sehr wichtiges Gesetz.

Das vierte Erfolgsgesetz lautet Antrieb, Energie!

Halber Einsatz mag uns dem Ziel schon ein kleines Stück näherbringen, wird uns aber nie weit genug führen, es ganz zu erreichen.

Sie werden stets feststellen, dass der Generaldirektor jeder wachsenden, erfolgreichen Organisation voller *Schwung* und *Energie* steckt. Er *spornt* sich selbst unentwegt *an*. Er bringt nicht nur sich selbst in Schwung, sondern reißt auch die ihm Unterstellten mit, die sonst oft langsam und nachlässig würden.

Obwohl er sich morgens schläfrig fühlen mag und das Aufwachen und Aufstehen hasst, weigert er sich doch, diesem Hang nachzugeben.

Ich erinnere mich noch des Kampfes, den ich einstmals in dieser Hinsicht auszufechten hatte. Es war während einer meiner „Ideensammler“-Reisen als 22-jähriger Redaktionsrepräsentant einer Zeitschrift. Ich hatte ziemliche Schwierigkeiten, meiner Schlaftrunkenheit Herr zu werden. Ich hatte die Gewohnheit einreißen lassen, den morgendlichen Telefonanruf des Hotels verschlafen zu beantworten, um dann sofort ins Bett zurückzufallen und weiterzuschlafen. Daraufhin kaufte ich mir einen kleinen Wecker, den ich immer mitnahm. Schon bald fand ich heraus, dass ich mich zwar aufrichtete, um ihn abzustellen, aber mich dann sofort wieder hinlegte. Ich war zu schlaftrunken, um zu bemerken, was ich tat. Ich war nicht wach genug, so viel Willenskraft zu haben, mich selbst zum Aufbleiben zu zwingen und unter die Dusche zu gehen, damit ich vollständig wach und munter wurde. Es war zu einer Angewohnheit geworden.

Das musste ich mir wieder abgewöhnen. Ich hatte mir selbst die „Sporen anzulegen“. Ich brauchte einen Wecker, der nicht abgestellt werden konnte, bis ich so weit wach war, um für den Tag in Schwung zu kommen.

So ließ ich dann eines Abends im Hotel Patton in Chattanooga, Tennessee, einen Pagen in mein Zimmer kommen. In jenen Tagen betrug das übliche Trinkgeld zehn Cent [etwa fünfzig Pfennig]. Ein halber Dollar hatte damals fast dieselbe Wirkung

wie heute eine 20-Dollar-Note. Ich legte einen halben Dollar auf die Kommode.

„Siehst du den halben Dollar, Junge?“ fragte ich.

„Jawohl, mein Herr!“ antwortete er, und seine Augen funkelten vor Erwartung.

Nachdem ich mich vergewissert hatte, dass er am nächsten Morgen um 6:30 Uhr noch im Dienst sein würde, sagte ich: „Wenn du morgen früh um 6:30 Uhr solange an diese Tür klopfst, bis ich dich hereinlasse, dann hier im Zimmer bleibst und mich davon abhältst, ins Bett zurückzugehen, und sodann wartest, bis ich angezogen bin, dann kannst du diesen halben Dollar haben.“

Ich stellte fest, dass diese Pagen für einen halben Dollar Trinkgeld sogar mit mir ringen und kämpfen würden, um mich davon abzuhalten, ins Bett zurückzusteigen. So fand ich meine eigene Methode, die mich von der Gewohnheit des Morgen-Nickerchens befreite, *die mich zum Aufstehen zwang und in Schwung brachte!*

Viele Arbeiter kommen nie über ihre Stellung hinaus, weil sie keine Energie an den Tag legen. Sie beginnen zu trödeln, arbeiten langsam, schleichen herum, setzen sich und ruhen sich aus, sooft sie nur können. Mit anderen Worten, sie brauchen einen Chef oder einen Vorarbeiter über sich, der sie in *Schwung* hält, sonst würden sie wahrscheinlich verhungern. Sie würden z. B.

niemals gute Bauern werden – denn ein Bauer, der erfolgreich werden will, muss von morgens früh bis abends spät arbeiten und sich selbst immer wieder antreiben. Das ist ein Grund dafür, dass so viele für andere arbeiten müssen. Sie können nicht auf eigenen Füßen stehen – ein anderer, der mehr Energie und Fleiß hat, muss sie antreiben.

Ohne *Energie, Schwung und ständigen Antrieb* darf kein Mensch je erwarten, wirklich erfolgreich zu werden.

Gesetz Nr. 5 – für Notfälle

Man sollte annehmen, dass jemand, der ein Ziel hat und auch den Ehrgeiz zur Erlangung desselben, der dazu Ausbildung und Unterricht erhält und Erfahrungen dabei sammelt, der bei guter Gesundheit bleibt und ständig unnachgiebig seinem Ziel entgegen strebt, es auch zwangsläufig erlangen müsste.

So wichtig diese vier Gesetze auch sind, sie reichen dennoch nicht aus.

Ständig treten im Leben Gefahren, Hindernisse und unerwartete Probleme auf – oder es gibt Rückschläge. Alles mag eine ganze Zeitlang glatt gehen, bis – *bums!* – wie aus dem Nichts heraus eine unerwartete Schwierigkeit auftaucht. Plötzlich tritt irgendein Umstand ein, der Sie scheinbar zum vollständigen Aufgeben zwingt oder Sie zumindest ein Stück zurückwirft.

Um also diesen ständig auftretenden Problemen zu begegnen, müssen Sie das Gesetz für den Notfall haben: *Findigkeit!*

Wenn Schwierigkeiten, Hindernisse oder unerwartete Umstände Ihnen den Weg zu versperren drohen, müssen Sie mit Findigkeit gewappnet sein, um das Problem zu lösen, das Hindernis zu überwinden und auf Ihrem Kurs fortfahren zu können.

Vor einigen Jahren las ich das Buch „Langsamer Zug durch Arkansas“. Der Zug sah sich einer quer auf den Schienen liegenden Kuh gegenüber. Er konnte seinem Bestimmungsort so lange nicht näherkommen, bis das Hindernis entfernt worden war.

Als wir im Jahre 1924 in unserem alten Wagen, einem „Ford-T“-Modell, in 18 Tagen von Iowa nach Oregon fuhren, hatten wir wiederholt Motorschäden und Reifenpannen. Wir mussten die Schwierigkeiten durch Flicker der Schläuche und durch Unterlegungen in den Reifen beheben oder unsere eigenen Reparaturarbeiten am Straßenrand vornehmen, wenn der Motor stehengeblieben war.

Ich lernte etwas über Entschlossenheit und Findigkeit, als ich zum ersten Male die Niagarafälle besuchte. Es war am 25. Dezember, wahrscheinlich im Jahre 1913, als ich in eisigem Frostwetter unterwegs war. Ich ging auf der „Goat Island“ (Ziegeninsel) spazieren, die den Fluss oberhalb der Niagarafälle teilt. An einer Stelle befand sich ein riesiger Felsen. Er schien ein unüberwindbares Hindernis für den schnell dahinschießenden Fluss zu sein, der sich über die Fälle hinunterstürzte – hinein in die unteren Stromschnellen und weiter in den Ontariosee.

Gefesselt schaute ich zu. Würden die rauschenden Wassermassen innehalten, sich zurückziehen, aufgeben? Niemals! Es faszinierte mich, das Wasser um den gewaltigen Felsen herumstrudeln zu sehen – wie es über ihn hinwegspritzte, sogar ein *durch* den Felsen führendes Loch fand und stürzend, krachend und brüllend seinem Ziel entgegeneilte!

Der IBM-Stab hat in vielen Büros eine wohlbekannte Karte angebracht; sie trägt die Aufschrift: *THINK!* (Denke!) – und manchmal buchstabieren sie dieses Wort absichtlich: *THIMK!* (*DEMKE!*)

Wenn plötzlich Notfälle eintreten, dann brauchen Sie mehr als sonst einen klaren Verstand, ruhige Nerven, schnelles *Denken*, vernünftige Urteilskraft!

Sie brauchen Findigkeit!

Sie brauchen einen klaren Kopf, um schnell alle *Tatsachen* aufzunehmen und eine kluge Entscheidung zu treffen.

Bewahren Sie in Notfällen die Ruhe – oder verlieren Sie den Kopf? Denken Sie schnell, doch klar und logisch – oder erstarren Sie wie zu Eis, und steht Ihnen der Verstand still?

Um Erfolg zu haben, müssen Sie die Fähigkeit und die *Gewohnheit* entwickeln, ruhig zu bleiben und doch wie unter Hochspannung bereit zu sein, zur Tat zu eilen, die richtige Entscheidung zu treffen und dementsprechend *zu handeln!*

Jetzt sollte man doch wohl annehmen können, dass diese *fünf* Gesetze wirklich ausreichen, um den endgültigen Erfolg zu garantieren. Doch neun von zehn Personen, die alle diese fünf Gesetze beherzigen, versagen immer noch – ohne das wichtige sechste Gesetz. ■

Wird fortgesetzt...



**Download oder bestellen
Sie Ihr Gratisexemplar**

**Die sieben
Gesetze
zum Erfolg**

**jetzt, indem Sie
hier klicken.**