



iStock.com/Yuri

Was ist wirklicher Erfolg?

- Gerald Flurry
- [24.10.2003](#)

Was ist wirklicher Erfolg? DIE MEISTEN LEUTE WISSEN ES EINFACH NICHT! Wie können Sie wissen, wann Sie Erfolg im Leben erreicht haben?

Ziehen Sie die Bilanz in Ihrem eigenen Leben. Würden Sie sich selbst als ein Beispiel für wirklichen Erfolg betrachten?

Können Sie Erfolg in Reichtum messen? Es gibt viele unglückliche reiche Leute in der Welt. Wie steht es mit Berühmtheit? Die Boulevardzeitungen sind voll mit schmutzigen Details von den Leben von Berühmtheiten; das glanzvolle Leben zieht die Menschen oft in die Erniedrigung und Verzweiflung.

Wenn wir ehrlich sind, dann müssen wir die Tatsache akzeptieren, dass wahrer Erfolg nicht nach materiellem Wert gemessen werden kann. Solcher „Erfolg“, wenn man ihn einmal erreicht hat, befriedigt nie auf die Dauer, so wie es scheinen würde.

Aber was *ist* dann Erfolg, wenn nicht materiell?

Ich möchte Ihnen gerne ein Gratisexemplar einer sehr speziellen Broschüre anbieten. Darin wird die Antwort auf diese Frage erforscht – und gibt praktisch eine bewiesene, individuelle, bewährte und erprobte Formel für DAUERHAFTEN, ECHTEN ERFOLG IM LEBEN! Es zeigt eine Methode um ein gewisses Maß an *materiellem* Erfolg zu erzielen – aber es geht weit über das hinaus, indem erklärt und dann auch gezeigt wird, wie man diesen *allumfassenden, dauerhaften* Erfolg für den wir GESCHAFFEN wurden, erzielen können!

Diese Broschüre wurde vom verstorbenen Herbert W. Armstrong geschrieben. Es ist eines von mehreren seiner Werke, für die wir vor kurzem das Urheberrecht für die Publikation erwarben. Der Titel ist, *Die sieben Gesetze zum Erfolg*.

Ich möchte mit Ihnen einen wesentlichen Teil der Einleitung zu dieser maßgebenden und praktischen Broschüre teilen:

Ist Ihnen niemals in den Sinn gekommen, dass es einen Grund dafür geben könnte, warum so viele Menschen aus ihrem Leben einen Misserfolg machen?

Sind Sie einer von denen, die mit dem Problem kämpfen müssen, wie man „mit dem Einkommen auskommen“ kann? Fast jedem geht es so. Dieses Problem muss nicht unbedingt Misserfolg bescheren – führt jedoch häufig dazu.

Es ist eine Tatsache, dass die meisten Menschen als Versager enden. Aber *keiner muss versagen!*

Werfen Sie einen Blick auf diese *Tatsachen* in der Welt.

Ist dies nun erfolg?

Alle zwei Minuten gibt es in den Vereinigten Staaten einen Selbstmordversuch. Jeden Tag *gelingt* es auch fast 85 Personen – aber ist das Erfolg? Die Weltgesundheitsorganisation schätzt, dass ungefähr *eintausend* Menschen auf der Welt Selbstmord begehen – *jeden Tag!*

Selbstmorde übertreffen jetzt zahlenmäßig die Morde. Verschiedene Organisationen für die Verhütung von Selbstmord sind jetzt eine Realität. Aber die *Ursache* ist individuelles VERSAGEN!

Es ist selbstverständlich nur eine Minderheit, die zu diesem Extrem greift, aber die überwältigende Mehrheit beendet ihr Leben in einem Misserfolg.

Ein großer Teil der Welt erlebt einen gegenwärtigen „Wohlstand“. Dennoch – selbst innerhalb der wohlhabenden USA – 95 Prozent der Firmen scheitern innerhalb von fünf Jahren von ihrem Beginn. Quer über die Welt ziehen sich die Spuren des schockierenden Trends zunehmender Misserfolge. Ungezählte Millionen erlauben diesem schleichenden Krebsgeschwür des VERSAGENS täglich, sie an ein Leben in unglücklichen Verhältnissen zu ketten, von dem nur der Tod Erlösung verspricht.

Aber WARUM?

WARUM sind nur die wenigsten Menschen wirklich erfolgreich? Ist es nichts als Zufall? Geschieht es nur so? Kann es Glückssache sein? Oder gibt es bestimmte Gründe dafür?

WORAN liegt es, dass fast alle im Alter von 60 oder 65 Jahren von anderen abhängig sind? Warum muss es Altersrenten und Wohlfahrt geben und warum Hilfswerke, um Leute, die weder Krüppel noch Körperbehinderte sind, zu unterstützen? Warum müssen Kinder so oft für ihre betagten Eltern sorgen, wo es doch umgekehrt sein sollte?

Ich werde Ihnen sagen, warum!

Es *gibt* ganz bestimmte Ursachen dafür! Sieben fundamentale Gesetze bedingen den Erfolg! Es ist höchste Zeit, diese kennenzulernen und der unnötigen Tragödie ein Ende zu machen!

Ich finde die antwort

Als junger Mann von 23 Jahren gehörte ich dem Verlagsstab einer amerikanischen Zeitschrift an. Ich wurde auf Reisen geschickt, die sich jedesmal über zehn bis fünfzehn Staaten der USA erstreckten. Meine Aufgabe bestand darin, die wirtschaftlichen Verhältnisse zu untersuchen und über brauchbare Ideen und Tatsachen zu berichten. Ich interviewte Geschäftsleute und Sachbearbeiter von Industrie- und Handelskammern. Mit Unternehmern des Handels und der Industrie diskutierte ich über deren Probleme. Ich war auf der Suche nach Ideen und Methoden, die erfolgreich auf den Gebieten der Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit, Kostensenkung, Umsatzsteigerung und Gewinnerhöhung angewandt worden waren.

Einer der Aufträge, mit denen mich die Herausgeber betrauten, war, *den Grund* für den Erfolg der wenigen und das Versagen der vielen zu erforschen. Nach Berichten von Dun und Bradstreet, eine Handelsauskunftei in Amerika und Herausgeber von Wirtschaftsstatistiken, befanden sich damals etwa 95 Prozent der Kleingewerbetreibenden auf dem Wege zum Bankrott.

Ich fragte Hunderte von Geschäftsleuten nach ihrer Meinung. Die meisten waren der Ansicht, dass Erfolg nur auf größeres Talent, Misserfolg dagegen auf geringeres Talent zurückzuführen sei. Nach dieser Auffassung wäre die große Mehrheit bereits vom Tage ihrer Geburt an ohne jede Chance zu Versagern verurteilt. Falls einem Menschen das erforderliche Talent fehlte, wäre sein Schicksal des Versagens von vornherein besiegelt, und scheinbar gäbe es nichts, was er dagegen tun könnte. Mit dieser Idee war ich nicht zufrieden, und später konnte ich auch nachweisen, dass sie falsch ist.

Der Geschäftsführer des riesigen J. L. Hudson-Warenhauses in Detroit dachte, Misserfolg sei allgemein auf Mangel an Kapital zurückzuführen. Eine Minderheit der interviewten Personen stimmte mit ihm überein. Aber diese Überlegung machte das mangelnde Geld und nicht den Menschen für Erfolg oder Misserfolg verantwortlich.

Tatsächlich zeigte eine Untersuchung, dass dies nur begünstigende Begleitumstände zum Erfolg waren, aber auch weiter nichts. Ein allgemein vorherrschender Umstand war der „eines Menschen am falschen Platz“. Die Mehrzahl der Erfolglosen hatte falsche Berufe! Die meisten von ihnen hatten auf einem Gebiet, für das sie besser geeignet waren, Erfolg haben *können*, wenn ihnen diese sieben Gesetze bekannt gewesen wären.

Dieses Forschen nach den *Ursachen* für Erfolg und Versagen fesselte mich und war auch nicht mit der Beendigung dieser Reisen vorüber. Beobachtung und Auswertung dieses Problems wurden durch die Jahre hindurch fortgesetzt.

Und ich weiß jetzt, daß *kein Mensch je zum Versager werden muß*

Keiner ist im Voraus zum Misserfolg verurteilt. Erfolg ist keine *Sache des Zufalls*! Erfolg ist von *sieben bestimmten Gesetzen* abhängig. Wenn Sie diese kennen und anwenden, wird ihnen am Ende ein glänzendes Resultat sicher sein.

Jeder einzelne ist zu einem ganz bestimmten ZWECK auf diese Welt gekommen! Jeder Mensch sollte erfolgreich sein. Jeder *sollte* die Genugtuung des Erfolgs *genießen*: Frieden und Glück finden – ein interessantes und sicheres Leben in voller Genüge führen! Und damit *alle* – wenn sie nur wollen – solche erfüllten und reichhaltigen Belohnungen ernten mögen, erließ der Schöpfer gültige, klare GESETZE, um dieses begehrte Resultat zu bewirken.

Tragisch ist nur, dass der Mensch über Jahrhunderte und Jahrtausende hinweg diesen Gesetzen – diesen *Ursachen* des

von ihm sehr ersehnten Erfolges – den Rücken gekehrt hat. Schon vor langer Zeit hat die Welt diese Gesetze missachtet und vergessen. Heutzutage ist sich kaum noch jemand ihrer Existenz bewusst. *Die meisten Menschen haben auch nicht ein einziges dieser sieben fundamentalen Gesetze befolgt.*

Sie Können es nicht kaufen!

Wenn eine bekannte Autorität einen urheberrechtlich geschützten Plan anzubieten hätte, der garantiert alle, die ihm folgten, wohlhabend und erfolgreich machen würde, dann, so vermute ich, würden die Menschen zu Tausenden dorthin strömen, um diesen Plan zu kaufen.

Ein Mann hatte solch einen Plan. Es war eine Art pseudo-„psychologische“ Religion. Er versprach, dass der Plan seine Anhänger wohlhabend bzw. reich machen würde – auf die leichte Art natürlich. Sein Propagator warb damit, dass es *ihn* reich gemacht hatte. Er prahlte mit seinem gediegenen Haus, seinem großartigen Orgelraum, wo die Orgelpfeifen bis zur Decke reichten. Die Schlussfolgerung war, dass es seine Käufer gleich wohlhabend machen würde – aber mit keinem Wort erwähnte er, dass es die naiven Tölpel waren, die seinen falschen Plan kauften, die *ihn* reich machten.

Dieser Mann kam auf einen Werbeslogan für eine Schlagzeile in Zeitschriften- und Zeitungsanzeigen, der die Reaktionen multiplizierte. Er gebrauchte diesen Slogan für mehrere Jahre. Aber mit der Zeit wurde er abgedroschen. Der „Erfolg dieses Scharlatans“ war weder real noch von Dauer. Er selbst war ein kolossaler Versager.

Der einzige Weg zu wahren Erfolg ist keine Formel, die wie Ware verkauft wird.

Sie können das nicht mit Geld kaufen. Sie erhalten es *GRATIS* – ohne Geld und ohne Bezugspreis. Natürlich ist das mit einem Preis versehen – Ihre eigene Anwendung dieser bestimmten *Gesetze*. Es gibt keine Garantie dafür, dass dies *der leichte Weg* sein wird – aber es *ist* garantiert *der einzige Weg* zu wirklichem Erfolg!"

Reiche Männer, die ich Kannte

In meinem Leben habe ich fast ständig engen und persönlichen Kontakt mit anerkannten, erfolgreichen Männern gehabt: von meinem 18. Lebensjahr an innerhalb der Vereinigten Staaten und in späteren Jahren auf der ganzen Welt. Ich habe viele von solchen Persönlichkeiten verfasste Bücher und Artikel gelesen, dazu zahlreiche Biographien und Autobiographien großer Männer, ihre Erfahrungen und Philosophien studiert. Ich weiß, wie solche maßgebenden Persönlichkeiten denken, wie sie handeln und welchen Prinzipien und Regeln sie folgen.

Eines hatten sie beinahe alle gemein: Sie häuften eine Menge Geld an und erwarben materiellen Besitz. Viele leiteten große Handelsgesellschaften. Sie erlangten Anerkennung und Ansehen.

Bezeichnenderweise wandten die meisten dieser Männer die erstensechs der sieben Gesetze zum Erfolg an. *Das ist außerordentlich wichtig!*

Ich kannte zwei bedeutende Bankiers, die großen persönlichen Reichtum anhäuften. Und obwohl sie zu ihren Lebzeiten als erfolgreich angesehen wurden, wurde all ihr „Erfolg“ mit ihnen *zu Grabe getragen*. Als ich mich jedoch einige Jahre später bei den jeweiligen Banken nach ihnen erkundigte, hatte niemand von ihnen gehört.

Aber es gibt einen *wirklichen* Erfolg, der *fortbesteht!*

Aber ist dies nun Erfolg?

Gewiss, ich hatte die Ehre, viele der Großen und Beinah-Großen – besonders in der amerikanischen Geschäftswelt – zu kennen. Ich habe Multimillionäre gekannt, die Geschäftsführer *großer* Gesellschaften und Banken, Kabinettsmitglieder der Regierung in Washington, Autoren, Künstler, Dozenten, und Rektoren von Hochschulen und Universitäten.

Für die meisten von ihnen war Erfolg gleichbedeutend mit dem Erwerb von Geld und materiellen und mit dem Gewinn von Anerkennung und Ansehen.

Einer der bedeutenden Männer, die ich kannte, war Elbert Hubbard, Philosoph, Schriftsteller, Verleger und Dozent, der als „der Weise von Ost-Aurora“ bekannt war. Hubbard lehrte eine *positive* Philosophie. In rein materiellen Angelegenheiten hatte er eine seltene Einsicht und Weisheit, und die Natur des Menschen kannte er sehr genau.

Er wusste, dass „bedeutende“ Männer sich nach Komplimenten sehnen wie ein Schauspieler nach Applaus. Einen Großteil seines Vermögens erwarb er, indem er eine fast endlose Serie von Broschüren schrieb, die unter dem Titel *Kleine Reisen zu den Heimen der Großen und Beinahe-Großen* erschienen. Diese wurden natürlich in Luxusaufmachung in seiner eigenen Roycroft-Druckerei gedruckt. Reiche und angesehene Persönlichkeiten Amerikas kamen scharenweise zu Hubbard und zahlten ihm hohe Preise dafür, dass er in seinem unnachahmlichen Stil über sie schrieb.

Aber war Elbert Hubbard trotz alledem wirklich erfolgreich? Nach menschlichen Normen geurteilt, würde ich das bejahen. Er

kannte die ersten *sechs* der sieben Gesetze zum Erfolg und wandte sie auch an. Er arbeitete viel und fleißig und brachte eine reiche Ernte an Geld, Beliebtheit und Anerkennung ein. Aber sein Ruhm währte nicht lange. Heute hört man nur noch selten etwas von ihm.

Hubbard kannte den Wert materieller Dinge. Aber sein Agnostizismus verschloss die Tür und verlor den Schlüssel, der ihm zu einem Verständnis der geistlichen Werte hätte führen können. Niemals hat er den wahren Sinn des Lebens vollständig begriffen. Er war sich nicht sicher, ob es einen Schöpfer gibt oder nicht. Er war davon überzeugt, dass das traditionelle „Christentum“ ein nutzloser Aberglaube sei. Er wusste nicht, *WARUM* die Menschheit auf diese Erde gesetzt worden war – ob alles ein Zufall war. Er kannte das wirkliche Lebensziel, das dem Menschen beschieden ist, nicht. Er wusste nicht von dem *siebten* Gesetz zum Erfolg. Und da er das siebte Gesetz nicht kannte und nicht befolgte, strebte er durch die fleißige Anwendung der übrigen sechs *in die verkehrte Richtung*– dem wahren Erfolg diametral entgegengesetzt!

Niemals zufrieden

Was war die wirkliche *Bedeutung des Lebens* in den Augen dieser „erfolgreichen“ Männer?

Ihr Lebensziel, das, was sie Erfolgs nannten, war der Erwerb materiellen Besitzes, die Anerkennung ihrer Lebensstellung von seiten der Gesellschaft und die vorübergehende Beriedigung ihrer fünf Sinne.

Je mehr sie jedoch erwarben, desto mehr wollten sie haben, und desto weniger waren sie mit dem zufrieden, was sie besaßen. Wenn sie etwas empfangen, war es bereits nicht mehr genug.

Einige „erfolgreiche“ Männer dieser Welt verstehen es, ihr Bild auf die Titelseiten großer Zeitungen und Illustrierten zu lancieren. Dies bläst das Ich auf und erregt es für eine kurze Zeit, aber es befriedigt nie auf die Dauer. Nichts vergisst die Öffentlichkeit so schnell wie die gestrigen Nachrichten!

Solche Männer suchen die Komplimente anderer, sie klopfen sich gegenseitig auf die Schulter, um ein Lob auszulösen. Doch ihr Erfolg währt nicht länger als der Applaus für einen Schauspieler und lässt in ihnen ein Gefühl der Lehre zurück. Ihnen verbleibt der nagende Hunger nach etwas, das ihnen *Befriedigung* verschaffen könnte! So werden sie ruhelos und unzufrieden.

Ihre Bankkonten mögen gefüllt sein aber ihr Leben ist leer. Und was immer sie auch erlangen und trotz allem nie genug ist und keine Erfüllung bringt, das lassen sie zurück wenn sie sterben!

Was stimmt hier nicht?

Solche Männer setzten sich die falschen Ziele. Sie hatten die wahren Werte nicht erkannt, sondern haben falsche Werte angestrebt.

Ist es nicht an der Zeit, die wahre Definition des *ERFOLGS* kennenzulernen?

Erlauben Sie mir, Ihnen jetzt die Erfahrung eines Königs unserer Zeit zu erzählen. Er war ein naher, persönlicher Freund Exkönigs von Saudi-Arabien. Scheich Ali von Katar wurde über Nacht ein steinreicher Mann.

Katar ist ein kleines arabisches Land, das als Halbinsel in den persischen Golf hineinragt. Vor gar nicht langer Zeit erreichte der große Ölboom das kleine Königreich Scheich Alis. Er brachte dem Land mit seinen 35 000 Einwohnern jährlich 10 Millionen Euro ein, wovon ganze 25 Millionen Euro an den 69jährigen Scheich Ali persönlich gingen.

Nun, was würden *Sie* tun, wenn Ihnen plötzlich jährlich 25 Millionen Euro zur Verfügung ständen?

Die Antwort ist aller Wahrscheinlichkeit nach, dass Sie nicht das tun würden, woran Sie jetzt denken! Wenn jemand plötzlich so viel Geld in seinen Händen hält, ändert das meistens vollständig seine Gesinnung. Genauso ging es nämlich dem alten Scheich Ali.

Sofort ging er daran, große Paläste in Rosa, Grün und Gold inmitten übelriechender Elendshütten zu bauen. Sie waren mit Klimaanlage ausgerüstet, supermodern und sogar mit durch Schaltknöpfe zu bedienenden Vorhängen ausgestattet! Nun konnte der neureiche Scheich den backofenheißen Wüstensommern mit Temperaturen von 50° C entgehen.

Er charterte ganze Flugzeuge und hatte ein so großes Gefolge, dass seine erst vor kurzem erworbene palastartige Villa am Genfer See sie nicht alle aufnehmen konnte und sie somit zusätzlich in verschiedenen Hotels der Umgebung untergebracht werden mussten.

Dann erlaubte sich Scheich Ali den 2-Millionen-Euro-Kauf eines prunkvollen Herrenhauses mit Aussicht auf Beirut und das herrliche Mittelmeer. Als ihm König Saud einen königlichen Besuch abstattete, schenkt er diesem 16 Autos. Eins davon war mit Gold verziert. Der alte Scheich Ali wurde in seiner *Selbst-Verwöhnung* so freigiebig, dass seine Schulden sein fabelhaftes Einkommen überstiegen und bald auf 28 Millionen Euro kletterten!

Zeitungsberichte ließen auf der ganzen Welt durchsickern, wie es der Scheich *ganz einfach nicht fertigbrachte*, mit „nur“ 25 Millionen Euro pro Jahr auszukommen! Anfang November 1960 dankte er zugunsten seines 40jährigen Sohnes Achmed ab.

Ein neues, beratendes Kabinett beschloss, die Schulden des alten Ali zu bezahlen und ihm eine Pension zu geben, die gerade groß genug war, dass er sich eine Handvoll Diener und einige wenige Frauen leisten konnte.

Armer alter Ali! Für ihn war es schwieriger, mit jährlich 25 Millionen Euro auszukommen, als vorher in relativer Armut zu leben.

Gewiss gibt es im Leben NICHTS Wichtigeres, als zu wissen, was *wahrer* Erfolg ist und wie man ihn erlangt.

HERBERT W. ARMSTRONG WAR WIRKLICH EIN ERFOLG IN SEINEM EIGENEN LEBEN. Diese Broschüre ist das Produkt von Herrn Armstrongs persönlicher Anwendung dieser sieben Gesetze. Sie ist voll mit Weisheit aus Erfahrung, dabei grundlegend erläutert durch sein geistiges Verständnis.

Ich bitte Sie eindringlich, diese kleine Broschüre zu bestellen und damit zu beginnen, die darin dargelegten sieben Gesetze des Erfolgs anzuwenden. Wie Herr Armstrong sagte: „Sie können das nicht mit Geld kaufen. Sie erhalten es GRATIS – ohne Geld und ohne Bezugspreis. Natürlich ist das mit einem Preis versehen – Ihre eigene Anwendung dieser bestimmten Gesetze. Es gibt keine Garantie dafür, dass dies der leichte Weg sein wird – aber es ist garantiert der einzige Weg zu wirklichem Erfolg!“ ■