



Mit dem Kieselstein unter der Zunge . . .

Selbstvertrauen!

Der Glaube an sich selbst und an die innere Berufung scheint eine der großen, grundlegenden Voraussetzungen für jeden erfolgreichen Menschen zu sein. Von einem

jungen französischen Offizier wird berichtet, daß er oft rastlos in seinem Zimmer auf und ab geschritten sei und dabei ständig die Worte wiederholt habe: „Ich will einmal Marschall von Frankreich werden!“, und tatsächlich ist er einer der bedeutendsten Heerführer des großen Napoleon geworden. Wenn auch die Anekdote von Demosthenes, der, um ein guter Redner zu werden, mit einem Kieselstein unter der Zunge, die Brandung des Meeres zu übertönen suchte, vielleicht ins Reich der Fabel verwiesen werden muß, so ist doch diese Mär psychologisch gut erfunden.

Unerschütterliche eigene Überzeugungen wirken ungeheuer mitreißend, wie etwa die Kreuzzugsaufrufe Bernhards von Clairvaux, die Bußpredigten Savonarolas, das mutige Bekenntnis Luthers auf dem Reichstag zu Worms oder auch die stillen Siege des heiligen Franziskus.

Auch die Temperamentsanlage ist für die Erfolgswirkung maßgebend. Kopfhängerische Miesmachernaturen eignen sich nicht dazu, bahnbrechend zu wirken. Von einem der größten Stahlmagnaten Amerikas wird berichtet, daß er wegen seiner außerordentlich optimistischen Natur in der Lage gewesen sei, „alle seine Enten in Schwäne zu verwandeln“. In diesem Geiste schaffensfroher Lebens- und Weltbejahung werden alle Hemmungen und Schwierigkeiten, die immer wieder

in der Entwicklungsgeschichte der erfolgreichen Menschen auftauchen, mit eiserner Willenskraft überwunden.

Überall zupacken!

Es ist ein sehr verbreiteter Irrtum, große Menschen brauchten sich um Kleinigkeiten nicht zu kümmern. Im Gegenteil: Sie zeichnen sich dadurch aus, daß sie immer wieder auch die sogenannten kleinen Dinge beachten. Napoleon verschmähte es nicht, für einen ermüdeten Wachtposten das Gewehr zu ergreifen, und schuf durch solche Beispiele die Grundlage seiner unerschütterlichen Beliebtheit innerhalb seiner Armeen.

Unternehmungsgeist und tatkräftiges Zupacken in den als günstig erkannten Situationen kennzeichnen den erfolgreichen Menschen. Die großen Selfmademen der Neuen Welt wußten stets die Situation lebendig anzupacken: Der junge Carnegie läßt, als ein pensionierter Oberst seine Bibliothek den jungen Arbeitern von Pittsburg zur Verfügung stellt, kurzerhand in der Zeitung

die dringende Bitte erscheinen, doch auch den jugendlichen Kopfarbeitern diese Bücherei zugänglich zu machen. Der kleine Edison gründet, fast noch als Junge, während seiner Fahrt auf amerikanischen Eisenbahnen eine Zeitung, die er selbst verfaßt, im Eisenbahnwagen druckt und auf seinen Fahrten verkauft.

Fast alle Erfolgsmenschen haben für ihre Ideen immer wieder größte persönliche Opfer bringen müssen. Sie



Miesmacherei — tötet jeden Erfolg



So gewinnt man Schlachten