

*Das* WESEN DES  
ERFOLGS

MAC ANDERSON  
GRÜNDER VON *Successories*®

Copyright © 2008 by Mac Anderson

Published by Simple Truths 2520 Diehl Road, Aurora, IL 60502

Exklusivvertrieb der deutschen Ausgabe durch  
Life Success Media GmbH  
6020 Innsbruck/Austria

Alle Rechte vorbehalten. Es dürfen keine Teile dieser Publikation reproduziert, in Informationssystemen gespeichert oder verteilt werden. Weder elektronisch, mechanisch, kopier- oder aufnahmetechnisch, noch in irgendeiner anderen Form. Ausgenommen kurze schriftliche Zusammenfassungen – allerdings nicht ohne die vorherige schriftliche Genehmigung des Verlegers.

Projektredaktion: F. Heigl / B. Stöckl

Übersetzung: ConText Johannes Molthan, Bodenheim

Entwurf: Koechel Peterson and Associates, Inc., Minneapolis, MN, USA.

ISBN 978-3-902114-81-5

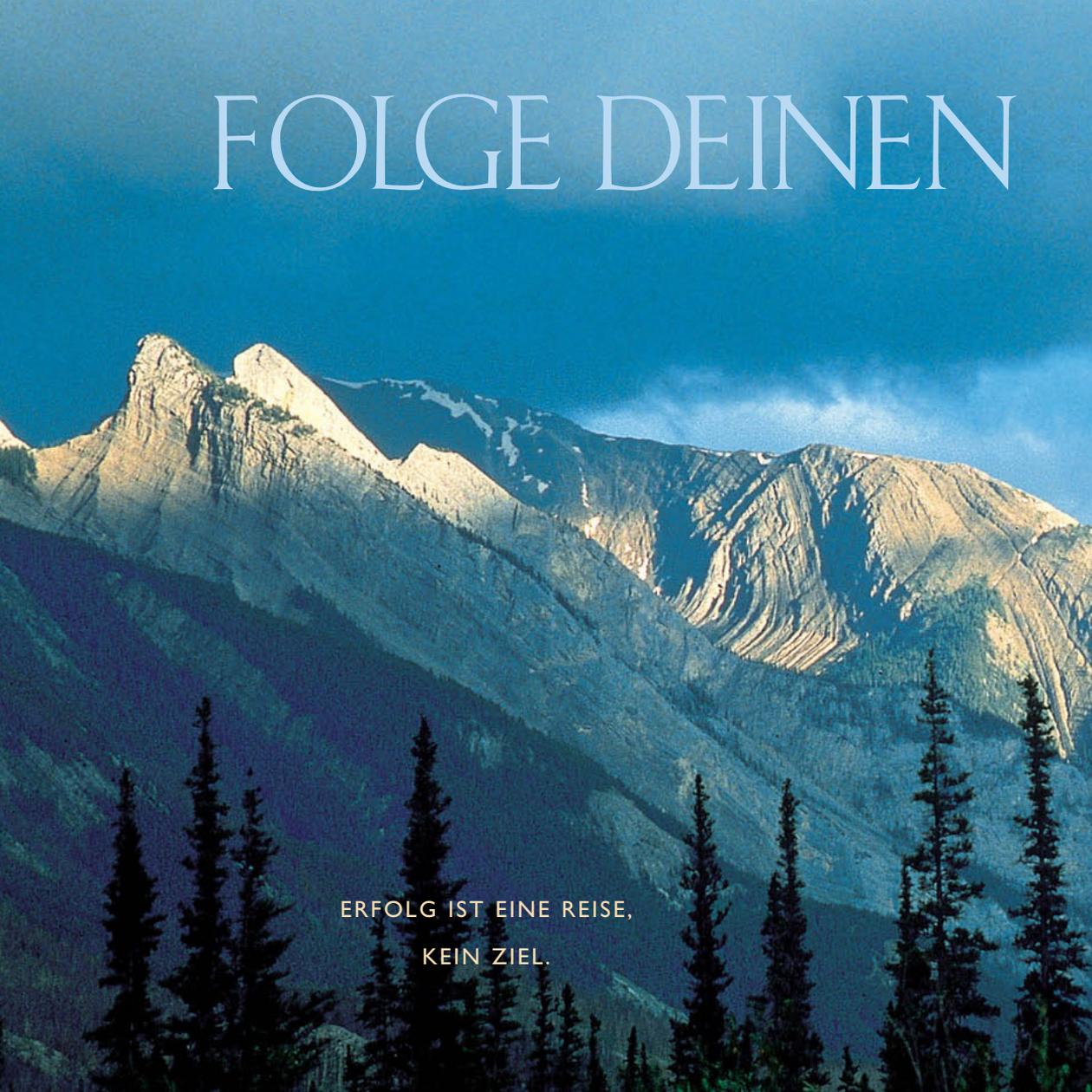
Gedruckt in der Europäischen Union

[www.lifesuccessmedia.com](http://www.lifesuccessmedia.com)

# Inhaltsverzeichnis

6 .....	EINLEITUNG	66 .....	LERNEN SIE AUS FEHLERN
10 .....	ENTDECKEN SIE DIE KRAFT DES GLAUBENS	70 ...	ENTDECKEN SIE DIE MACHT DER SELBSTDISZIPLIN
14 .....	GLAUBE TREIBT BEGEISTERUNG AN	74 .....	LERNEN SIE, WANN SIE WARTEN MÜSSEN
18 .....	REITEN SIE AUF DER WELLE DER LEIDENSCHAFT	78 .....	FITNESS BRINGT ENERGIE ZURÜCK
22 .....	BEHERRSCHEN SIE IHRE EINSTELLUNG	82 .....	ERKENNEN SIE DIE CHANCE IN DER VIELFALT
26 .....	ENTDECKEN SIE DEN GRUND IHRER EXISTENZ	86 .....	ENTDECKEN SIE DIE MACHT DER GÜTE
30 .....	ENTWICKELN SIE EINEN UNSTILLBAREN WISSENSDURST	90 .....	VERVOLLKOMMEN SIE DIE KUNST DES ZUHÖRENS
34 ...	SETZEN SIE SICH REALISTISCHE KURZFRISTIGE ZIELE	94 .....	SETZEN SIE DAS WICHTIGSTE AN DEN ANFANG
38 .....	NUTZEN SIE IHRE VORSTELLUNGSKRAFT	98 .....	BLEIBEN SIE IHREN ÜBERZEUGUNGEN TREU
42 .....	NEHMEN SIE VERÄNDERUNGEN IN IHREM LEBEN AN	102 .....	VERPFLICHTEN SIE SICH ÜBERRAGENDES ZU LEISTEN
46 .....	FINDEN SIE HELDEN	106 .....	HALTEN SIE DURCH!!
50 .....	SUCHEN SIE EINSAMKEIT	110 .....	HÜTEN SIE SICH VOR DEM WEG DES GERINGSTEN WIDERSTANDES
54 .....	GENIESSEN SIE DEN AUGENBLICK	114 .....	LIEBEN & GELIEBT WERDEN
58 ...	ÜBERBRÜCKEN SIE DIE GRÖSSTE LÜCKE IM LEBEN	118 .....	DANKSAGUNGEN
62 ...	ENTDECKEN SIE DIE KRAFT DER KONZENTRATION		

# FOLGE DEINEN

A photograph of a mountain range with rugged peaks and some snow patches. The sky is a deep blue with some light clouds. In the foreground, there are several dark evergreen trees. The overall tone is serene and majestic.

ERFOLG IST EINE REISE,  
KEIN ZIEL.

# TRÄUMEN



## Einleitung



*Erfolgreich  
ist der Mensch,  
der gut gelebt,  
oft gelacht und viel  
geliebt hat,  
der nie aufgehört hat,  
die Schönheit der Erde  
zu würdigen,  
der immer das Beste  
in anderen sucht und  
das Beste von sich gibt.*

**ES WAR EIN AUGENBLICK**, den ich nie vergessen werde. Ich hatte gerade einen Vortrag vor einer Gruppe beendet und der Vorsitzende des Unternehmens machte mir eines der größten Komplimente, das ich je bekommen habe: „Hören Sie niemals auf mit dem, was Sie tun, denn Sie sind mit der Gabe gesegnet, sich mit Menschen zu verbinden ... von Seele zu Seele.“

Einfach ausgedrückt, ist genau dies mein Ziel mit diesem Buch: mich mit Ihrer Seele zu verbinden – denn eine einzige Idee kann, wenn es die richtige ist, Ihr Leben verändern. Im Laufe der letzten dreißig Jahre hatte ich das Glück, an drei erfolgreichen jungen Unternehmen beteiligt gewesen zu sein. In diesem Buch „Das Wesen des Erfolgs“ werde ich Ihnen von vielen Lektionen, die ich für den Beruf wie fürs Leben gelernt habe, berichten.

Ich glaube fest daran, dass sich Menschen an großartige Geschichten noch lange erinnern, nachdem sie großartige Vorträge längst vergessen haben. Daher werde ich meine „Lektionen“ hauptsächlich in Form von Anekdoten aus dem wahren Leben erzählen, um Ihnen meine 28 Schlüssel zum Erfolg vorzustellen.

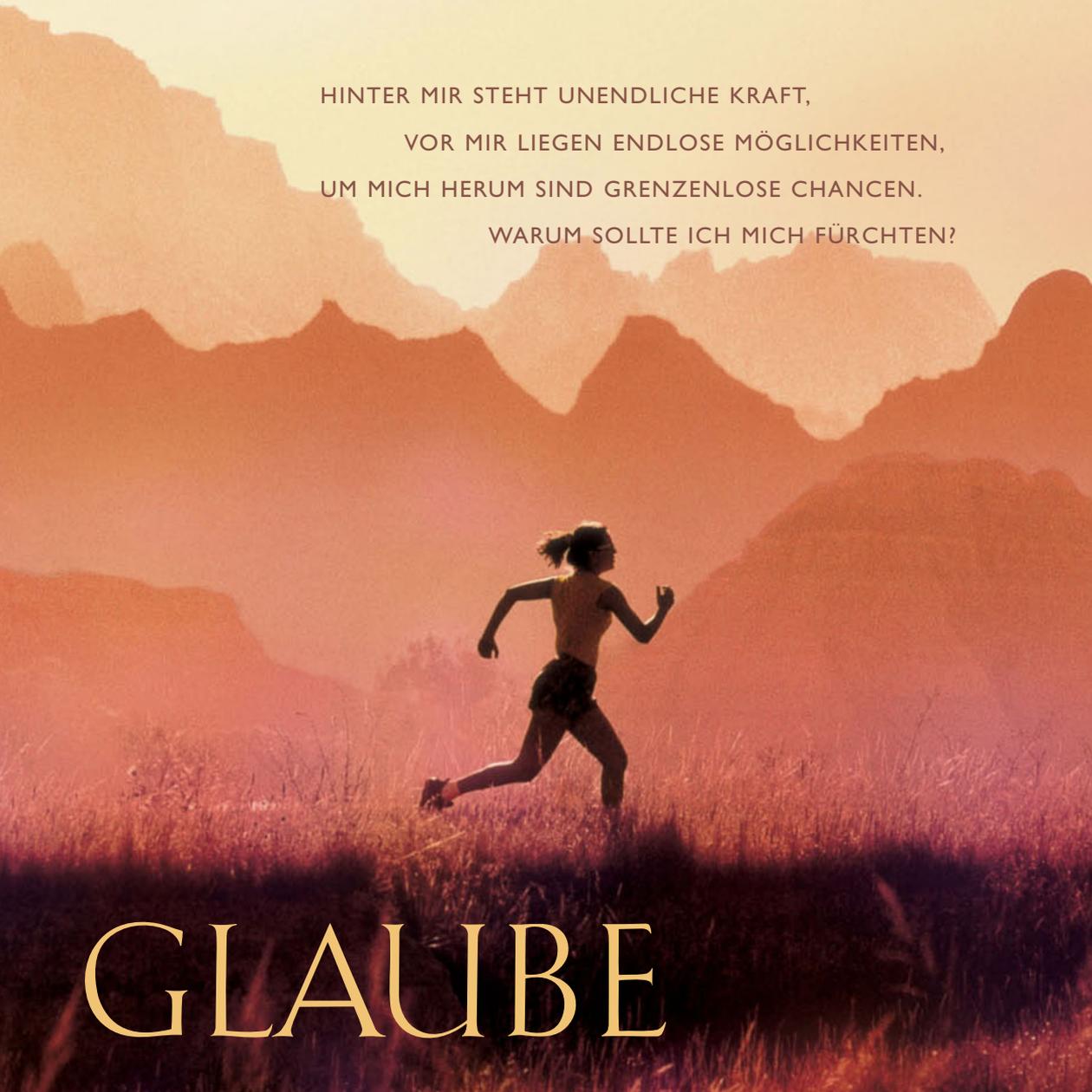
Erfolg ist eine sehr persönliche Angelegenheit, aber ich denke, dass sich die meisten Menschen einig sind, dass wahrer Erfolg in der Erfüllung zu finden ist, die man im Leben erfährt. Es ist dieses Gefühl tiefer Befriedigung, die in der Seele beginnt und auf das gesamte Wesen ausstrahlt. Das Endergebnis sind wahres Glück und Seelenfrieden. Ich glaube, es gibt kein schöneres Gefühl, als an seinem Lebensende mit einem „Lächeln im Herzen“ zurückzublicken und zu wissen, dass man sich viele Träume erfüllen und im Leben anderer einen positiven Unterschied bewirken konnte.

Ich hoffe innigst, dass dieses Buch eine nützliche und praktische Hilfe für Sie sein wird, ...

- Ihre persönliche Definition von Erfolg zu finden,
- Ihren Daseinszweck und Ihre Bestimmung zu finden,
- sich klar definierte Ziele zu setzen,
- niemals in Ihrem Glauben zu wanken, dass Sie sie erreichen können,
- Ihre Einstellung zu beherrschen,
- im Fall von Widrigkeiten, die unweigerlich auftauchen werden, durchzuhalten,
- zu lernen, Risiken einzugehen und Veränderungen bereitwillig anzunehmen,
- Güte im Herzen zu wahren ... jederzeit,
- zu lieben und geliebt zu werden,
- einen Unterschied zu bewirken, wann immer, wo immer und wie auch immer Sie können.

Ja, das Leben ist wahrlich eine Reise, und ich wünsche Ihnen hiermit das Allerbeste für die Ihre.

MAC ANDERSON

A woman is running through a field of tall grass at sunset. The sky is a warm orange, and the mountains in the background are silhouetted against the light. The woman is in the center of the frame, running towards the right. Her hair is tied back, and she is wearing a dark tank top and shorts. The overall mood is one of freedom and determination.

HINTER MIR STEHT UNENDLICHE KRAFT,  
VOR MIR LIEGEN ENDLOSE MÖGLICHKEITEN,  
UM MICH HERUM SIND GRENZENLOSE CHANCEN.  
WARUM SOLLTE ICH MICH FÜRCHTEN?

GLAUBE



# ENTDECKEN SIE DIE KRAFT *des Glaubens*

**MEHR ALS** *hundert Jahre lang versuchten Läufer, die Meile in unter vier Minuten zu laufen. Dieses Ziel galt als der „Heilige Gral“ der Leichtathletik. Viele behaupteten, es sei nicht machbar. Es gab sogar Ärzte, die Artikel in Fachzeitschriften veröffentlichten, in denen sie erklärten, weshalb es für den menschlichen Körper physisch unmöglich sei, eine Meilen in weniger als vier Minuten zu durchlaufen.*

Dennoch lief im Mai 1954 ein britischer Medizinstudent namens Roger Bannister die Meile in 3 Minuten und 59,4 Sekunden. Seine erstaunliche Leistung machte rund um die Welt Schlagzeilen. Noch erstaunlicher war jedoch, was danach geschah. Die Vier-Minuten-Grenze wurde im folgenden Monat abermals unterboten ... und wieder ... und wieder. Seitdem geschah dies über siebenhundert Mal, manchmal von mehreren Läufern im gleichen Rennen.

Was war geschehen? Sie trainierten nicht anders, aber zum ersten Mal glaubten sie daran, dass sie es schaffen könnten. Die Hemmschwellen im Kopf waren überwunden worden.

Unterschätzen Sie nie die Kraft des Glaubens, wenn es darum geht, Ihre Träume zu verwirklichen. Ich kann ohne Zögern behaupten, dass alle erfolgreichen Menschen, die ich jemals kennen gelernt habe, eines gemein hatten: Sie glaubten von ganzem Herzen daran, dass sie es schaffen könnten.

Zu Beginn meiner Karriere war ich stellvertretender Verkaufsleiter eines Nahrungsmittelunternehmens. Einmal war ich in Detroit, um einen Verkäufer für diesen Markt einzustellen. Wir hatten acht Vorstellungsgespräche angesetzt, und der Vormittag war erfolglos verlaufen.

Ich schaute auf, und da stand mein 13-Uhr-Termin in der Tür. Es war ein großer, gut aussehender Mann und ich erinnere mich, dass ich mir dachte: „Das könnte der Richtige sein.“ Wir unterhielten uns eine Viertelstunde lang, und ich stellte eine Frage, die ich immer stelle: „Was werden Sie in fünf Jahren tun?“ Ich werde seine Antwort nie vergessen. Er sagte: „Nun, Herr Anderson, so wie diese Termine verlaufen, werde ich wahrscheinlich immer noch zu Vorstellungsgesprächen gehen!“ Nun, das war nicht ganz das, was ich hören wollte. Wir redeten noch ein paar Minuten, und dann ließ ich ihn gehen.

Dann blickte ich auf und sah meinen 14-Uhr-Termin. Er kam auf mich zu und begrüßte mich mit einem selbstbewussten Händedruck, und ein paar Minuten

später stellte ich ihm die gleiche Frage: „Was werden Sie in fünf Jahren tun?“ Er schaute mir geradewegs in die Augen und sagte: „Herr Anderson, ich werde für Sie arbeiten. Diese Arbeit entspricht haargenau meinen Fähigkeiten und meinen Bedürfnissen. Ich glaube nicht nur, sondern ich weiß, dass ich Ihr Produkt auf diesem Markt verkaufen kann. Und wenn Ihnen meine Leistungen nach dreißig Tagen nicht zusagen, dann schulden Sie mir keinen Cent!“

Nun, da hätte man mich mit einer Feder umhauen können! Er hatte mir ein Angebot unterbreitet, das ich nicht ablehnen konnte. Aber der Reiz dieses Angebots lag nicht in der möglichen finanziellen Ersparnis, sondern in der ungezügelter Leidenschaft dieses Mannes und seinem festen Vertrauen auf seine Fähigkeiten: Er glaubte an sich. Innerhalb eines Jahres war Sam der Verkäufer mit den höchsten Umsätzen im ganzen Unternehmen.

Sie sehen: Ob Sie denken, dass Sie etwas können, oder denken, dass Sie etwas nicht können: Sie werden immer recht behalten!



*Die einzigen Dinge,  
die zwischen einem  
Menschen und dem,  
was er im Leben  
erreichen will, stehen,  
sind der Wille,  
es zu versuchen, und  
das Vertrauen darauf,  
dass es möglich ist.*

RICH DEVOS

NICHTS GROSSES IST JE OHNE  
BEGEISTERUNG GESCHAFFEN WORDEN.

RALPH WALDO EMERSON



BEGEISTERUNG



# *Glaube treibt* BEGEISTERUNG AN

IM JAHRE 1972 HATTE ICH GERADE *eine Stellung als stellvertretender Verkaufsleiter für die Orval Kent Food Company angetreten, ein kleines Unternehmen, das frisch zubereitete Fertigsalate herstellte, um sie an Delikatessenläden und Restaurants zu verkaufen. Meine Aufgabe war es, neue Verkäufer einzustellen und anzulernen, aber ich hatte absolut keine Ahnung vom Salatgeschäft. Deshalb hatte man Sid Caisman, der den größten Teil seiner Karriere Delikatessenläden betreut hatte, mit meiner Einweisung beauftragt. Sid war ein Profi, und er liebte seine Arbeit.*

Ich war ungefähr zwei Wochen in der Firma, als Sid hereinkam und von einem Ohr zum anderen strahlte. „Mac,“ sagte er, „ich hab seit zwei Jahren versucht, einen Termin bei dieser großen Lebensmittelkette zu bekommen, und am nächsten Freitag klappt es

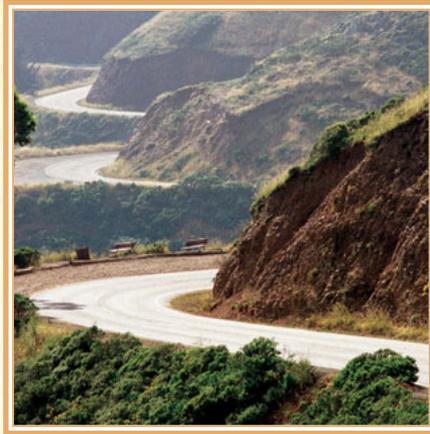
endlich. Möchten Sie mitkommen?“ Ich antwortete: „Na, klar!“

Der große Tag kam, und unterwegs luden wir noch unsere gekühlten Kostproben ein. Als wir am Hauptsitz der Firma ankamen, sah ich, dass Sid voller Tatendrang steckte. Der Einkäufer kam heraus und stellte sich vor, und wir folgten ihm in sein Büro. Wir setzten uns, und er blickte über seinen Schreibtisch hinüber zu Sid und fragte ihn: „Warum glauben Sie, dass Ihr Produkt besser ist als das Ihrer Wettbewerber?“

Das war Sids Stichwort. Er begann, dem Einkäufer zu erzählen, warum unser Kartoffelsalat besser war als irgendein anderer auf dem Markt. Er beschrieb in allen Einzelheiten die Qualität, die frischgeschnittenen Zutaten, unser Spezialdressing und unsere hochmodernen Fertigungsanlagen. Und dann sagte er: „Und das Beste habe ich mir für den Schluss aufgehoben: Sie werden den Geschmack lieben!“

Mit großem Trara öffnete Sid den Deckel des Behälters mit der Kostprobe – und ich konnte es einfach nicht fassen: Obenauf lag eine riesige schwarze verfaulte Kartoffel von der Größe einer 50 Cent Münze. Aber Sid, der die Kartoffel vor seinem Gegenüber erspähte, stopfte sie sich rasch in den Mund und sagte: „Bob, ich kann einfach nicht genug von diesem Zeug bekommen!“ Und zu meiner Verblüffung griff auch der Einkäufer zu, nahm sich etwas von dem Salat und sagte: „Sie haben recht, Sid: Es schmeckt großartig!“

Es war ein eindrucksvoller Augenblick. Ich hatte soeben gesehen, wie ein erfahrener Einkäufer Kartoffelsalat mit den Händen aß und es nicht einmal bemerkte! Und all das aus nur einem Grund: Sids ungezügelter Begeisterung!



*Viele Dinge werden dir ins Auge stechen,  
aber nur wenige ins Herz ...  
letzteren solltest du nachgehen.*

BEGEISTERUNG



LEIDENSCHAFT



DIE WELLE DER LEIDENSCHAFT  
KANN ZU EINER KRAFT WERDEN,  
DIE NICHT AUFZUHALTEN IST.

# Reiten Sie auf der Welle DER LEIDENSCHAFT

**WAS PASSIERT, WENN** *Sie von ganzem Herzen an etwas glauben? Glaube treibt Begeisterung an, und entschlossene Begeisterung explodiert zu Leidenschaft. Sie ist das Feuer unter unserer Seele und hebt unsere Stimmung.*

Im Jahre 1991 stellte Successories® Tim Dumbler als Betreuer für unsere Firmenkunden ein. Er erzählte seinem Vorgesetzten, Neil Sexton, dass er die Nummer 1 im Unternehmen werden wollte. Neil hingegen hatte Bedenken, ob er es bei Successories® überhaupt länger als einen Monat aushalten würde.

Die ersten beiden Vorstellungsgespräche, die Neil mit Tim geführt hatte, hatten am Telefon stattgefunden, und Tim bestand sie mit Bravour. Als Neil Tim jedoch das erste Mal persönlich gegenüberstand, war er entsetzt, als Tim ihm erzählte, er sei so gut wie blind. Aufgrund einer seltenen Krankheit namens Makuladegeneration hatte er vom dritten Schuljahr an nach und nach das Augenlicht verloren. Tim gab zu, dass er Probleme haben würde, Bestellungen in den Computer einzugeben, aber er hatte einen Lösungsvorschlag. Er erzählte Neil von einem Gerät, das er anschließen konnte, um die Buchstaben auf dem Bildschirm auf eine Höhe von etwa fünf Zentimetern zu vergrößern. Tim würde sich das Gerät anschaffen, wenn er die Stellung bekäme.

Nach dem Gespräch kam Neil in mein Büro und erklärte mir die Situation. Ich sagte: „Geben wir ihm eine Chance, Neil“ – aber ich muss gestehen, dass ich ernsthafte Zweifel hatte, dass Tim es schaffen könnte.

Nun, wir irrten uns gewaltig. Wir hatten Tims Leidenschaft und Entschlossenheit, es zu schaffen, gewaltig unterschätzt. Auch wenn er mehr Zeit benötigte, seine Bestellungen einzutippen, bewältigte Tim seine Arbeit. Er erschien früher zur Arbeit und machte Überstunden. Was immer nötig war – er tat es.

Im Jahre 1991, Tims erstem Jahr, stand er mit einem Umsatz von über \$500.000 an der Spitze von zehn erfahrenen Firmenvertretern. Im Jahr 1994 war er mit \$700.000 wieder erster und auch 1997 mit \$950.000. Seine Kunden mochten ihn, weil Menschen, die nicht sehen können, gute Zuhörer sind. Seine Kollegen mochten ihn aufgrund seiner fürsorglichen, positiven Einstellung.

Er war sicherlich auch für mich eine Inspiration. Ich fragte ihn einmal: „Tim, wie schaffst du es, so positiv zu bleiben?“ Er sagte: „Mac, es ist schade, dass ich sehbehindert bin, aber ich muss sagen, dass mich meine Behinderung zu einem besseren Menschen gemacht hat. Mir ist klargeworden, dass ich viel mehr habe als ich nicht habe. Ich liebe meine Familie, ich mag meine Arbeit und die Kollegen. Ich bin in vielerlei Hinsicht gesegnet.“

Tims Leidenschaft hat ihn zu großem Erfolg katapultiert.





WAGE DEN AUFSTIEG



DEINE EINSTELLUNG  
BESTIMMT FAST IMMER, WIE HOCH DU  
IM LEBEN HINAUSKOMMST.

ZIG ZIGLAR

# Beherrschen Sie IHRE EINSTELLUNG

**NACH ÜBER 30 JAHREN** *im Geschäftsleben bin ich mehr denn je davon überzeugt, dass der Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg nicht darin liegt, wie man aussieht, wie man sich kleidet oder welche Ausbildung man hat, sondern ... wie man denkt.*

Ich kann gar nicht genug betonen, wie wichtig es ist, eine positive Einstellung zu wahren. Andererseits kann man auch kaum leugnen, dass es nicht immer leicht ist. Positiv zu bleiben ist eine sehr persönliche Angelegenheit – aber es ist durchaus machbar. Ich kann nur erzählen, was bei mir funktioniert, und hoffen, dass Sie meine Erfahrung nachvollziehen können.

Ganz oben auf meiner Liste steht körperliches Training. Das Maß meiner Motivation und meiner Energie hängt zweifelsohne mit meiner Fitness zusammen. Sie kennen sicherlich diese Lichterketten, die man an Weihnachten zum Schmücken verwendet. Wenn eines der kleinen Lämpchen defekt ist, sind alle anderen ebenfalls erloschen. So geht es mir, wenn ich mich nicht fit halte. Fitness ist das beste Mittel, Stress zu bewältigen.

An zweiter Stelle steht das Leben in Dankbarkeit. William James, einer der Väter der modernen Psychologie, sagte: „Die größte Entdeckung meiner Generation ist, dass der Mensch sein Leben ändern kann, indem er seine Einstellung ändert.“

Abraham Lincoln sagte: „Die meisten Menschen sind so glücklich, wie sie es sich selbst vorgenommen haben.“

Wir sind auf vielerlei Art und Weise vom Glück verwöhnt und wir müssen uns ständig daran erinnern. Wenn wir morgens aufwachen, müssen wir Entscheidungen treffen: Wir müssen uns entscheiden, was wir anziehen, welche Socken, welche Kleidung, aber vor allem, welche Einstellung wir an diesem Tag tragen wollen.

Der dritte Punkt zur Beherrschung meiner Einstellung ist, über mich selbst und mit anderen zu lachen. Viele Menschen nehmen sich selbst viel zu ernst. Als Kinder lachen wir viel und träumen viel, aber dann werden wir erwachsen und werden zu einem lauenden Herzinfarkt!

Forscher haben drei Gründe gefunden, warum Menschen nicht zurechtkommen:

- sie haben eine geringe Selbstachtung,
- sie leben in der Vergangenheit,
- sie können nicht über sich selbst lachen.

Einer Studie zufolge müssen wir sogar mindestens zwölfmal am Tag lachen, um gesund zu bleiben. Lachen Sie über sich selbst! Lachen Sie mit Ihren Freunden, Ihrer Familie, Ihren Kollegen. So bleiben Sie gesund, munter und motiviert!

