

David J. Schwartz

Denken Sie
groß
für Erfolg |
durch großzügiges Denken



Ariston Verlag • Genf/München

Inhaltsverzeichnis

Statt eines Vorworts

Was dieses Buch für Sie bewirken kann

Denken Sie »groß«!	17
Entdecken Sie die Wunderkraft Ihres Denkens	18
Die einzelnen Schlüssel zu Ihrem Erfolg	20

Kapitel 1

Glauben Sie an Erfolg, und Sie werden Erfolg haben

Der Glaube versetzt Berge	23
Glauben Sie an einen Sieg, und Sie werden ihn erringen	25
Glauben Sie, daß Sie besser sind	26
Machen Sie sich die Kraft des Glaubens nutzbar	27
Lenken Sie Ihre positiven Gedanken	30
Die Entwicklung der Glaubenskraft	31
Ihr persönliches Schulungsprogramm	32
Ihr perfektes Labor	33
Drei wichtige Ratschläge	36

Kapitel 2

Heilen Sie sich von der Versagenskrankheit »Ausfluchtitis«

Werden Sie gegen die Krankheit der Versager immun	37
»Ich bin nicht sehr gesund!«	38
Das »kranke Herz« eines jungen Mannes	39
Das »junge Ventil« eines kranken Mannes	40
Gebrechen ist kein Hindernis	40
Vier Mittel gegen Gesundheits-Ausfluchtitis	41
»Man muß gescheit sein, um Erfolg zu haben!«	42
Geistige Beweglichkeit ist wichtig	43
Wissen ist nicht entscheidend ...	44
... aber Wissen kann Macht bedeuten	45
Drei einfache Wege zur Heilung von Verstandes-Ausfluchtitis	46
»Es hat keinen Sinn, ich bin zu alt (oder zu jung)!«	47
Ein halbes Jahrhundert Produktivität	48

Wie ein Bankangestellter Geistlicher und ein Aktienmakler College-Professor wurde	49
Das Problem eines Dreiundzwanzigjährigen	50
Drei Heilmittel gegen Alters-Ausfluchtitis	52
»Mein Fall liegt anders, ich ziehe das Unglück an!«	52
Erfolg hat mit Glück nichts zu tun	53
Überwinden Sie die Glück-Ausfluchtitis durch zwei Schritte	54

Kapitel 3

Bauen Sie Selbstvertrauen auf und streifen Sie alle Angst ab

Angst ist etwas sehr Wirkliches	55
Aktion heilt von Angst	56
Bezwingen Sie Ihre Angst	59
Ihre »Gedächtnisbank«	60
Deponieren Sie nur positive Gedanken in Ihrer Gedächtnisbank	61
Entnehmen Sie Ihrer Gedächtnisbank nur positive Gedanken	62
Unangenehmes ist nicht gefragt	64
Wir alle sind uns ähnlich	65
Die ausgewogene Perspektive	66
Zeigen Sie Verständnis	67
Handeln Sie nie gegen Ihr Gewissen	68
Pflanzen Sie kein Krebsgeschwür in Ihr Gewissen:	70
Tun auch Sie das Richtige	71
Setzen Sie sich nach vorn	72
Suchen Sie stets den Blickkontakt	73
Gehen Sie um fünfundzwanzig Prozent schneller	73
Sprechen Sie frei heraus	74
Lächeln Sie strahlend	75
Beherrigen Sie fünf nutzbringende Verhaltensempfehlungen	77

Kapitel 4

Wie Sie großzügig und groß denken

Die Größe unseres Denkens bestimmt die Größe unserer Leistungen	79
Die Selbsterabwürdigung	80
Erkennen Sie Ihre wirkliche Größe	81
Die Wirkung des Wortes	81
Erzeugen Sie positive Vorstellungsbilder	82
Negative und positive Bilder	83
Vier Wege zum Wortschatz des Großenklers	84
Sehen Sie das Mögliche, nicht nur den Ist-Zustand!	85
Das »Wertsteigerungstraining«	91
Harrys ehrliches, aktives Interesse	92
Was kennzeichnet den guten Redner?	93
Was verursacht Streitigkeiten?	94
John bekam das kleinste Büro und baute ab	95

Drei Übungen gegen kleinliches Denken	96
Ein Test: Kleinliches oder großes Denken?	96
Es lohnt sich immer, groß zu denken!	99

Kapitel 5

Wie Sie schöpferisch denken

Nicht nur Künstler können schöpferisch denken	101
Glauben Sie, daß etwas machbar ist...	102
... und Ihr Verstand findet Wege	103
Ein junger Mann erkannte: Nichts ist unmöglich!	104
Wo ein Wille ist, ist aueh ein Weg!	105
Denken Sie fortschrittlich	106
Ihr Weg ist der beste!	107
Im Eis gedeiht nichts	107
Drei Wege gegen traditionsverhaftetes Denken	108
Absolute Perfektion ist unerreichbar	109
Das »wöchentliche Verbesserungsprogramm«	109
Es gibt immer Wege - Ihr Verstand zeigt sie Ihnen	111
Die Erfahrung eines Bankangestellten	112
Zusätzliche Arbeit bringt immer Gewinn	113
Richtiges Zuhören ist wichtig	114
Der Manager, der »Hilfe« suchte	115
Ihre Ohren sind Einlaßventile	116
Fragen und Zuhören stärken Ihre Kreativität	116
Lassen Sie sich stimulieren	117
Der Buchhalter, der Immobilien verkaufte	117
Lassen Sie sich geistig anregen	119
Ideen müssen entwickelt...	119
... und formuliert werden	120
Zusammenfassung der Wege zu schöpferischem Denken	122

Kapitel 6

Sie sind, was Sie zu sein glauben

Ihr Denken bestimmt Ihr Handeln	123
Bedeutendes Aussehen hilft Ihnen, bedeutend zu denken	124
David - der einsame Pfadfinder	125
Ihr Aussehen »spricht« - zu Ihnen und zu anderen	126
Ziehen Sie finanziellen Nutzen, indem Sie das Doppelte bezahlen	127
»Ich errichte das großartigste Bauwerk der Welt!«	128
Die Einstellung zur Arbeit	128
Wie andere Sie sehen	129
Wie würden Sie entscheiden?	131
Auch Botengänge können nützlich sein	131
Der Nachahmungstrieb	132

Wecken Sie Begeisterung	133
Geben Sie sich das Gefühl, der Beste zu sein	134
Reden Sie sich Mut zu	135
Ihr persönlicher »Werbespot«	136
Die wichtigsten Punkte in Kürze	139

Kapitel 7

Wählen Sie die richtige Umgebung und reisen Sie erster Klasse durchs Leben

Der Mensch ist weitgehend das Produkt seiner Umwelt	141
Ihre künftige Umwelt bestimmt, was Sie sein werden	142
Die unterdrückte Phantasie und die Negativpropaganda	142
Die Gruppe, die total aufgegeben hat	143
Die Gruppe, die teilweise aufgegeben hat	144
Die Gruppe, die nie aufgibt	144
Nichts ist unmöglich	145
Die »Negatoren«	146
Wechseln Sie gegebenenfalls Ihre Umwelt	147
Ignorieren Sie Negativdenker	148
Finden Sie die richtigen Ratgeber	149
Arbeit und Freizeit	150
Die Wochenenden von Peter und Paul	150
Geraten Sie nicht auf ausgefahrene Gleise	152
Achten Sie auf Ihr gesellschaftliches Umfeld	153
Das Gedankengift »Klatsch«	154
Fahren Sie erster Klasse	155
Lassen Sie sich von Ihrer Umwelt zum Erfolg führen	157

Kapitel 8

Auf die richtige Einstellung kommt es an

Wir lesen tagtäglich die Gedanken anderer	159
Um andere zu aktivieren, muß man zuerst sich selbst aktivieren	160
Begeisterung kann sehr ertragreich sein	162
Graben Sie tiefer	163
Erfüllen Sie alles, das Sie tun, mit Leben	165
Verbreiten Sie gute Nachrichten	167
Gute Nachrichten zeitigen gute Ergebnisse	168
Der Grundsatz, andere wichtig zu nehmen	169
Niemand ist unbedeutend	170
Geben Sie anderen Menschen das Gefühl, wichtig zu sein	170
Wenn Sie andere für bedeutend ansehen ...	171
... sehen auch Sie sich für bedeutend an	172
Zeigen Sie dankbare Anerkennung	172
Reden Sie die Menschen mit ihren Namen an	173
Lob ist eine gute Investition	173

Die Sache mit den Blumen _____	175
Vernachlässigen Sie nicht Ihre Familie _____	175
»Vor allem dienen« ist eine äußerst wichtige Einstellung	176
Der eifrige Tankwart	177
Geben Sie mehr, als erwartet wird _____	178
Die wichtigsten Einstellungen noch einmal in Kürze	180

Kapitel 9

Denken Sie richtig über andere Menschen

Eine grundlegende Erfolgsregel	181
Der »liebenswerte Faktor« _____	182
Der Plan des Lyndon Bf. Johnson	183
Freundschaft ist nicht käuflich	185
Ergreifen Sie die Initiative	186
Die sechs Regeln zur Förderung Ihrer Initiative	187
Kein Mensch ist vollkommen _____	188
Sehen Sie die liebenswerten Eigenschaften Ihrer Mitmenschen _____	189
Der Fall des erfolgreichen Versicherungsvertreters	190
Ein Beispiel für richtiges ... _____	192
... und eines für falsches Denken _____	192
Höflichkeit kostet nichts _____	193
Es kommt nur darauf an, wie man die Dinge betrachtet	194
Resümee der behandelten Prinzipien _____	196

Kapitel 10

Machen Sie sich Aktivität zur Gewohnheit

Setzen Sie Ihre Ideen um ...	197
... indem Sie handeln _____	198
Warum George nicht verheiratet ist _____	199
Warum Jim in einem neuen Haus wohnt _	200
Chris wollte sich selbständig machen, aber...	202
Warten Sie nicht auf perfekte Bedingungen _	203
Ideen allein reichen nicht aus _____	204
Jeder Aktion muß auch eine Aktion vorausgehen _____	205
Treiben Sie Ihren Verstand an _____	207
Das magische Erfolgswort »jetzt« _____	208
Reden Sie nicht, wenn es zu spät ist _____	209
Wie Hans vor lauter Vorbereitung nicht zur Sache kam	210
»Ich bin genau jetzt in der richtigen Verfassung!« _____	211
Die Kraft der Initiative _____	211
Kämpfen Sie für Ihre Sache _____	212
Engagieren Sie sich freiwillig _____	213
Gewöhnen Sie sich an, aktiv zu sein _____	215

Kapitel 11

Wie Sie eine Niederlage in einen Sieg verwandeln

Geben Sie sich nie geschlagen	217
Wie Rückschläge zum Erfolg führen	219
Ziehen Sie Nutzen aus einer Niederlage	221
Der kranke Schauspieler und der blinde Geistliche	223
Analysieren Sie Ihre Fehler	224
Die wertvollen Rückschläge	224
Reden Sie sich nicht auf »Pech« aus	226
Beharrlichkeit und Experimentierfreude bilden eine gute Symbiose	227
»Es gibt einen-Weg!«	229
Gewinnen Sie Abstand und beginnen Sie neu	230
Alles hat seine guten Seiten	231
Fünf hilfreiche Wegweiser	233

Kapitel 12

Wählen Sie Ziele, die Ihr Wachstum fördern

Wichtig ist, wohin man will	235
Planen Sie für die Zukunft	236
Ihre persönliche Zehnjahresplanung	238
Peanuts »Hundehütte«	238
Arbeiten Sie auf ein Ziel hin	239
Setzen Sie Ihre Wünsche in Taten um	240
Geben Sie Ihrem Herzenswunsch nach	242
Es ist nie zu spät	243
Richten Sie den Blick auf Ihr Ziel	243
Die (erfundene) Geschichte von Tom und Jack	244
Eine wichtige Erkenntnis	245
Wie Ziele Ihr Leben verlängern können	246
Das Prinzip der nächsten Meile	248
Ihr dreißigtägiger Fortschrittsführer	250
Auch Umwege führen zum Ziel	251
Investieren Sie...	252
... in Ihre Ausbildung ...	253
... und in »Ideenauslöser«	254
Das Konzept zur Förderung Ihres Wachstums	256

Kapitel 13

Lernen Sie denken wie eine Führungspersönlichkeit

Vier erfolgbringende Prinzipien	257
Erstes Prinzip: Versetzen Sie sich in die Menschen, die für Sie wichtig sind	258
Das Scheitern der Einkäuferin	259

Sehen Sie mit den Augen der anderen	260
Eine »tolle« Sache	261
Der »aridere« Blickpunkt ist vielleicht richtig	262
Zweites Prinzip: Seien Sie menschlich	263
Johns »menschliche« Philosophie	264
Bobs »vierstufige Formel«	266
Regeln Sie alles auf menschliche Weise	268
Die Würde eines jeden Menschen ist unantastbar	268
Drittes Prinzip: Denken Sie fortschrittlich	269
Der Fall der drei Vertreter	270
Wie die neue Lehrerin das Chaos entwirrte	271
An der Führung orientiert man sich	273
Der progressive Denker ist gefragt	274
Viertes Prinzip: Gehen Sie mit sich zu Rate	275
Nehmen Sie sich die Zeit zu ungestörtem Nachdenken	276
Die Wunderkraft geplanten Alleinseins	276
Machen Sie sich frei von äußeren Einflüssen	277
Die Zusammenfassung der Führungsprinzipien	279

Epilog

Wie Sie die magische Kraft großzügigen Denkens einsetzen

Denken Sie groß ...	281
... wenn Kleindenker versuchen, Sie nach unten zu ziehen	281
... wenn Sie fühlen, daß Sie langsam schwach werden	282
... wenn Auseinandersetzungen unvermeidlich scheinen	282
... wenn Sie sich geschlagen fühlen	282
... wenn Ihre Liebe nachläßt	283
... wenn Sie fühlen, daß Sie beruflich stehenbleiben	283
Denken Sie immer groß!	284