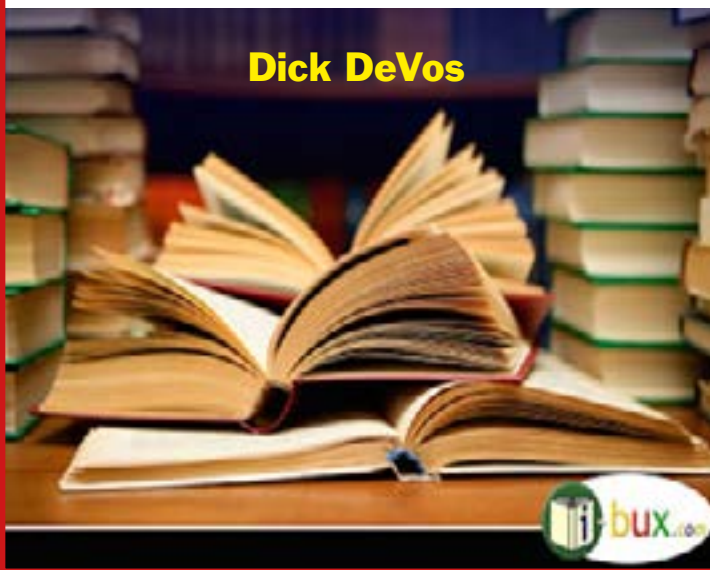


KLASSISCHE ERFOLGSBÜCHER UND ZEITLOSE WEISHEITEN:

**Wie Sie Ihrem Wunsch die
Chance auf Erfüllung geben**

Dick DeVos



Wer immer nur ein Ziel anpeilt, das gleichsam vor seiner Nase sitzt, wird es wohl nie verfehlen.

Meiner Meinung nach besteht jedoch keine Notwendigkeit, sich mit so etwas zu begnügen. Ich denke, dass eine der stärksten Kräfte auf der Welt der Wille des Menschen ist, der an sich selbst glaubt, der Wille eines Menschen, der höher zielt und seine Ziele voller Selbstvertrauen angeht.

„Ich schaffe das!“

Das ist eine sehr wirkungsvolle Aussage, dieses *„Ich schaffe das!“* Und auf die überwiegende Mehrheit der Menschen trifft sie zu. Sie funktioniert!

Alles was realistisch ist und was der Mensch sich vornimmt, kann er auch erreichen. Mit Ausnahme einiger Personen, die psychotische Symptome aufweisen, ist die Kluft zwischen dem Angestrebten und dem Möglichen ziemlich gering.

Aber zunächst muss der Mensch glauben können, dass er dazu in der Lage ist!

Wollen wir vorab eines klarstellen: Ich gedenke nicht, mich als Motivationsexperte darzustellen. Über das, was jemanden motiviert, weiß ich auch nicht mehr als jeder andere Mensch. Angesichts des rasanten Wachstums von Amway und der Tatsache, dass dieser Erfolg von fünfhunderttausend selbstständigen Geschäftspartnern getragen wurde, werde ich oft gefragt, was ich von Motivation halte. *„Was ist dafür verantwortlich, dass die einen erfolgreich sind und andere scheitern?“*, wollen die Leute wissen.

Andere wiederum fragen mich nach dem „Geheimnis“ der Motivation. Doch ich muss diese Fragesteller enttäuschen, da ich weder einen „Kniff“ noch „Zauberworte“ kenne, welche von den Erfolgreichen gepachtet würden.

Auch wenn ich nicht mit Hintergrundwissen über die Motivation aufwarten kann, bin ich überzeugt davon, dass beinahe jedermann das erreichen kann, was er oder sie sich vorgenommen hat.

Wie das Ziel geartet ist, spielt dabei keine Rolle. Als ich jung war, wollte ich mich selbstständig machen und erfolgreich sein. Das war „mein Ding“, wie man damals sagte.

Ich hatte kein besonderes Interesse daran, eine klassische Laufbahn einzuschlagen, die Welt zu bereisen, ein hervorragender Golfspieler zu werden oder in meinem Heimatstaat Michigan in die Politik zu gehen.

Nicht, dass ich daran irgendetwas auszusetzen hätte, aber nichts davon zog mich an.

Mein Ziel bestand darin, mein eigenes Unternehmen aufzubauen und ich denke, dass ich das gar nicht so schlecht gemacht habe.

Die hundertprozentige Sicherheit hat man natürlich nie, aber ich denke, dass das Ergebnis vergleichbar ausgefallen wäre, wenn ich mir ein anderes Ziel gesetzt hätte.

Auf der Welt gibt es nichts, das der **Erfolgskombination aus Glaube und Einsatz** widerstehen kann!

Die persönliche Philosophie des „*Ich schaffe das*“ gilt nicht nur für das Geschäftsleben, sondern auch für den Bereich der Politik, des Bildungswesens, der Kirchenarbeit, des Sports, der Kunst oder jeden anderen Lebensbereich.

Diese Lebensphilosophie überquert alle Grenzen. Sie kann der große gemeinsame Nenner für so unterschiedliche Bereiche wie ein Staatsexamen, ein Spitzeneinkommen, eine Führungsposition oder den Sieg als Jockey bei einem Pferderennen sein.

Rückblickend auf meine über vierzig Lebensjahre scheint es mir, dass mir meine Erfahrungen geholfen haben, den **Wert des entschiedenen und vertrauensvollen Einsatzes** gelernt haben. Während der größten Zeit meines Berufslebens war ich Partner von Jay Van Andel gewesen. Zusammen haben wir im Jahre 1959 Amway gegründet, aber bereits viel früher - als wir noch Studienkollegen waren - hatten wir gemeinsame Erfahrungen, die uns den Wert des „*Ich schaffe das!*“ gelehrt haben.

Nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs kehrten Jay und ich nach Hause zurück und waren beide überzeugt davon, dass die Luftfahrt das große Geschäft der Zukunft sein würde. Wir stellten uns Flugzeuge beinahe in jeder Garage vor, dachten an Millionen von Flugschülern und dergleichen. Also entschieden wir uns für diese Sparte.

Wir besaßen ein paar Hundert Dollar, erstanden ein einmotoriges Leichtflugzeug, eine Piper Club, und eröffneten eine Flugschule. Es gab nur ein kleines Problem: Keiner von uns verstand etwas von Flugzeugen.

Doch davon ließen wir uns nicht abhalten.

Wir nahmen einen Piloten unter Vertrag, der die Schüler unterweisen sollte, während unsere Aufgabe darin bestand, diese Flugschüler zu finden. Wir hatten uns vorgenommen, eine Flugschule zu betreiben und gestatteten es weder Umständen noch Personen, uns von unserer Begeisterung abbringen zu lassen.

Dann stießen wir auf eine weitere Hürde.

Zwar hatten sich bereits Interessierte eingeschrieben und wir hatten auch schon einen Piloten, doch es stellte sich heraus, dass die Start- und Landebahn des Flugplatzes noch gar nicht fertiggestellt war. Der Flugplatz war nicht mehr als eine Schlammstrecke.

Also improvisierten wir. In der Nähe des Flugplatzes gab es einen Fluss. Wir kauften Schwimmer für die Piper Club, und die Schüler lernten das Fliegen mit dem Fluss als Piste. (Wir hatten zwei Schüler, die ihren Pilotenschein auf diese Weise machten, obwohl sie kein einziges Mal ein Flugzeug auf der Erde aufsetzen).

Ursprünglich war geplant, dass unser Büro auf dem Flugplatzgelände sein sollte, aber bei Aufnahme unserer Tätigkeit war auch das Büro noch nicht gebaut worden. Irgendetwas musste geschehen.

Wir kauften einem Bauern einen Geflügelstall ab, und ließen den Stall zum Flugplatz bringen. Ein paar Pinselstriche mit Kalk, ein Schloss an der Tür und ein Schild mit der Aufschrift „Wolverine Air Services“, und schon war das Büro fertig.

Das ging so weiter, bis wir ein Dutzend Flugzeuge hatten und eines der größten Unternehmen vor Ort wurden. Doch **dies war nur möglich, weil wir von Anfang an an uns geglaubt hatten!**

Wir spürten, dass wir es schaffen konnten und wir schafften es, allen Hürden zum Trotz.

Wenn wir halbherzig vorgegangen wären und nicht an uns geglaubt hätten, hätte unser erstes Flugzeug niemals auch nur einen einzigen Flug absolviert, und die Wolverine Air Services hätte es nie gegeben.

Diese Begebenheit illustriert ein fundamentales Prinzip:

Man weiß erst, wozu man fähig ist, wenn man es versucht.

Das ist so einfach, dass es leicht zu übersehen ist. Wenn wir auf alle logische Einwände gehört hätten, die gegen eine Flugschule sprechen, hätten wir es nicht einmal versucht. Wir wären heute noch beim Abwägen.

Doch wir glaubten daran, dass es funktionieren würde, und wir brachten unseren ganzen Einsatz ein.

Als Nächstes widmeten wir uns der Gastronomie. Nicht, dass wir davon irgendetwas verstanden hätten.

Das wussten wir auch. Aber wir befanden uns in Kalifornien und hatten damals eine Neuheit gesehen, die sich „Drive-in-Restaurants“ nannte. Man fuhr mit dem Auto vor und verzehrte sein Essen im eigenen Auto.

In Grand Rapids gab es so etwas nicht.

Also dachten wir, dass wir so ein Restaurant auch in unserer Heimatstadt aufziehen könnten. Das taten wir dann auch.

Wir kauften einen kleinen Wohnwagen, bauten ihn zu einer Küche um, und bereiteten uns auf die große Eröffnung vor. Doch als der große Tag kommen sollte, hatte uns die Elektrizitätsgesellschaft die Leitung noch nicht verlegt. Panik!

Das sollte jedoch nicht bedeuten, dass wir die Eröffnung verschieben würden! Wir mieteten einen Stromgenerator, schlossen ihn an die Steckdose des Wohnwagens an, und erzeugten unseren eigenen Strom.

Das Restaurant öffnete planmäßig!

Dieses kleine Restaurant wurde zwar niemals zu einer Goldgrube, aber es wirtschaftete kostendeckend und wir konnten davon leben. Jay kochte und ich kellnerte. Am nächsten Tag tauschten wir die Rollen.

Obwohl wir davon nicht reich wurden, konnten wir nach unserem Gusto leben und waren unsere eigenen Herren. Wir hätten diese Idee auch jahrelang diskutieren können, Für und Wider abwägend und Zeit vergeudend. Auf diese Weise hätten wir nie herausgefunden, ob die Idee auch tragfähig ist.

Was bedeutet das alles?

Wir müssen den Dingen die Chance geben, sich zu verwirklichen!

Niemand kann einen Wettlauf gewinnen, wenn er nicht mitläuft.

Niemand kann einen Sieg erringen, wenn er Angst vor Widerständen hat.

Es gibt kein tragischeres Leben als das Dasein eines Menschen, der zwar einen Traum, einen Wunsch, hat, aber immer nur träumt, wünscht und abwartet, doch diesem Traum nicht die Chance auf Erfüllung gibt.

Zwar hält er seinen Traum weiterhin auf Sparflamme, aber er tut nichts dafür, dass diese Flamme zu einem Freudenfeuer hochlodert. Das trifft auf Millionen von Menschen zu.

Es gibt ein weiteres Millionenheer von Personen, die in anderen Bereichen ebenfalls ihre beinahe heimlichen Träume haben:

die Lehrerin, die promovieren will;
der Kleinunternehmer, der sein Geschäft ausbauen will;
die Hausfrau, die Kurzgeschichten schreiben will;
das Ehepaar, das eine Fernreise ewig vor sich herschiebt.

Die Liste ist unendlich. Die Menschen träumen, aber es fehlt ihnen an der „Traute“, an der Zugkraft des „*Ich schaffe das!*“

Diese Menschen bringen ihre Träume niemals auf die reale Ebene der Verwirklichung, sie bringen keinen Einsatz ein, kurzum: sie haben so viel Angst vor dem Scheitern, dass das Scheitern unausweichlich wird.

Menschen, die sich in dieser Lage befinden, bleibt nach all dem Abwägen und Zaudern nur eines: sie müssen es tun!

Sie müssen ran!
Sie müssen es versuchen!

Durch Reden und Grübeln werden keine Wünsche wahr.

Wie wollen Sie wissen,

ob Sie dieses Bild malen können,
ob Sie diesen Staubsauger verkaufen können,
ob Sie diese Prüfung schaffen können,
ob Sie dieses Geschäft aufbauen können,
ob Sie diesen Vortrag halten können,
ob Sie diese Person zum Lebenspartner gewinnen können,
ob Sie dieses Buch schreiben können,
ob Sie diesen Kuchen backen können,
ob Sie dieses Haus bauen können,
wenn Sie es niemals versuchen?

Meine ersten Erfahrungen zusammen mit Jay waren von dieser erfolgsüberzeugten Haltung geprägt.

Rückblickend würde ich heute einige Ideen als ziemlich verrückt bezeichnen, aber wir gingen fest davon aus, dass wir Erfolg haben würden, und ließen uns stets von diesem „*Ich schaffe das!*“ leiten.

Die endgültige Gewissheit hatten wir zwar nie, aber um sie zu erhalten, mussten wir zunächst anfangen.

Bevor wir verheiratet waren, hatten wir einmal ein Buch über die Seefahrt gelesen. Der Verfasser war bis in die Karibik gesegelt, und im Buch wurde ein Abenteuer nach dem anderen beschrieben.

Also entschlossen wir uns, uns auf den Weg nach Südamerika zu machen. Immerhin hatten wir schwer gearbeitet und eine Pause verdient.

Wir erstanden in Connecticut eine alte 12-Meter-Segelyacht und bereiteten uns auf die große Seereise vor. Unsere Absicht war es, an der Ostküste der USA bis nach Florida zu segeln. Von dort sollte es nach Kuba gehen und später dann zur Karibik und auf all die exotischen Inselchen in der Gegend.

Das Problem: Keiner von uns hatte jemals zuvor ein Segelboot bestiegen. Nicht ein einziges Mal!

Ich erinnere mich noch, wie wir in der Kleinstadt Holland, Michigan, waren, und einen Typen ansprachen, der auf einem Segelboot herumhantierte:

„Kannst du uns mitnehmen?“

„Warum sollte ich das tun?“

*„Nun, wir haben uns ein Boot gekauft und sind noch nie gese-
gelt. Vielleicht könntest du uns einweisen?“*

„Wo wollt ihr denn damit hin?“

Als wir ihm sagten, dass wir Südamerika anpeilten, hätte er fast das Gleichgewicht verloren.

Aber wir glaubten an uns.

Wir holten unser gebrauchtes Segelboot ab, nahmen ein paar Unterrichtsstunden und liefen aus: das Buch in der einen Hand, die andere Hand am Ruder.

Wir verirrten uns auf Anhieb. In New Jersey sogar so sehr, dass uns nicht einmal die Küstenwache mehr finden konnte.

Irgendwie hatten wir es geschafft, auf einem Nebenarm ziemlich weit ins Landesinnere abzudriften und waren auf einem Stausee gelandet.

Das Boot war wunderbar, aber es hatte die dumme Angewohnheit, sich leckzuschlagen, was für ein Wassergefährd natürlich sehr abträglich ist.

Wir schafften es bis Florida, indem wir immer wieder Wasser abpumpten. Dazu mussten wir den Wecker auf drei Uhr nachts stellen, das war der Zeitpunkt für das Anwerfen der Wasserpumpe. Aber um fünf Uhr mussten wir bereits wieder mit Kübeln ran.

Als wir auf Kuba zuliefen, schien sich die Sache verbessert zu haben. Doch weit gefehlt.

Wir befanden uns gerade an der Nordküste der Insel, als das Boot den Geist aufgab und zehn Meilen vor der Küste zu sinken begann. Das erste Schiff, das uns entdeckte, war ein holländischer Dampfer, was insofern eine Pointe hätte sein können, also sowohl Jay als auch ich holländischer Abstammung sind, doch der Dampfer hielt nicht an!

Sie funkten weiter, dass ein altes kubanisches Segelboot am Sinken sei und zogen ihres Wegs. Eine Stunde später las uns ein nordamerikanisches Schiff aus New Orleans auf und nahm uns bis Puerto Rico mit.

Haben wir dann aufgegeben, um uns auf den Heimweg zu machen!

Nicht einmal im Traum! Zwar waren wir auf andere Weise nach Puerto Rico gekommen als geplant, aber immerhin waren wir dort.

Unsere Eltern in Michigan meinten natürlich, dass wir jetzt reumütig zurückkehren würden, aber sie hatten sich getäuscht!

Wir riefen unsere Versicherungsgesellschaft an, teilten ihr mit, wohin sie das Geld überweisen sollten und weiter ging's.

So bekamen wir die gesamte Karibik und die meisten südamerikanischen Länder zu sehen, und kehrten zum planmäßigen Zeitpunkt wieder nach Michigan zurück.

Diese Reise war keine Frage auf Leben oder Tod; sie war auch nicht so wichtig wie eine berufliche Laufbahn oder eine Familie. Es war nur eine Reise, eine Laune, eine Gelegenheit für zwei Jugendliche, die Welt zu erkunden.

Doch für mich war sie insofern bedeutsam, als sie mir die Überzeugung verschaffte, dass **das Einzige, was sich zwischen jemanden und seinem Ziel drängt, nur der Wille ist, es zu erreichen, sowie der Glaube an die Durchführbarkeit.**

Jetzt, über dreißig Jahre später, hat sich an dieser Überzeugung nichts geändert.

Wieso lassen so viele Menschen ihre Träume sterben, ohne auch nur den Versuch der Verwirklichung zu unternehmen? Ich vermute, dass der Hauptgrund die zynische und negative Grundhaltung allzu vieler Mitmenschen ist.

Diese Leute sind nicht unsere Feinde, sie sind unsere Freunde, teilweise auch unsere Familienangehörigen.

Unsere Feinde machen uns niemals viel zu schaffen, mit ihnen werden wir schon fertig.

Aber unsere Freunde können uns vernichten, wenn es sich um solche handelt, die immer nur sticheln, unserem Herzenswunsch hier eine zynische Stichwunde versetzen, und dort einen abwertenden Blick darauf werfen.

Jemand ist begeistert von den Möglichkeiten, die eine neue Arbeitsstelle verheißt. Er oder sie sieht eine Chance auf ein größeres Einkommen, auf eine sinnvollere Tätigkeit, auf eine persönliche Herausforderung und fühlt sich wieder frischer und lebendiger.

Dann begeht er eines schönen Tages den Fehler, seinen Nachbarn einzuweihen. Der Nachbar winkt nur ab, sein Lächeln spricht Bände: „*Das ist eine Nummer zu groß für dich!*“

Vielleicht bringt er auch eine Litanei von „Gründen“ vor, wieso dieser Job aussichtslos sei und man besser da bleiben solle, wo man ist. Der Spatz in der Hand sei besser als die Taube auf dem Dach.

Und schon ist die Begeisterung verpufft. Er kehrt ins Haus zurück wie ein Hund, der den Schwanz eingezogen hat, und durch seinen Kopf schwirren tausend Gedanken, wieso es nicht klappen kann.

Fünf Minuten Negativität, verursacht durch einen Nachbarn, haben seinen Traum zerstört.

Ein Freund kann einen größeren Schaden anrichten als ein Dutzend Feinde!

Eine jungverheiratete Frau will sich zu einem Strickkurs anmelden. Sie besorgt sich ein Buch, Nadeln, Wolle und versucht sich zunächst mit etwas sehr Einfachem.

Dann kommt der Mann nach Hause, sieht sie dabei, und sagt ihr, dass sie nie im Leben einen Strumpf oder Pullover stricken könne. Das wäre Zeitverschwendung. Es würde Jahre dauern, bis sie das könne und da wäre es doch kostengünstiger, diese Dinge zu kaufen.

Er ist noch nicht wieder aus dem Zimmer hinaus, und der Traum ist totgeredet. Der Zynismus des Ehemannes und das mangelnde Vertrauen in sie haben ihrem Wunsch den Todesstoß versetzt.

Auf der Welt gibt es nichts Leichteres, als jemanden zu finden, der Ihnen einredet, dass Sie etwas nie und nimmer schaffen werden.

Es wird immer jemanden geben, der ihnen durch Worte, Gesten oder Blicke vermittelt, dass Sie sich auf dem Holzweg befänden und am besten gleich die Finger davon lassen sollten.

Hören Sie nicht auf diese Leute!!

Das sind immer Leute, die selbst nichts zustande gebracht haben.

Wenn Sie einen Traum haben, glauben Sie an ihn, und versuchen Sie alles!

Geben Sie ihm eine Chance!

Lassen Sie nicht zu, dass Ihnen Ihre Schwägerin, der Elektriker, der Anglerfreund Ihres Mannes oder der Angestellte im Büro nebenan Ihren Traum ausredet!

Lassen Sie sich von den Typen, die sich Abend für Abend nur vor dem Fernseher hinlummeln, nicht erzählen, was Sie erreichen können oder sollten!

Mein Vater ist ein starker Verfechter des menschlichen Potenzials. Als ich noch sehr klein war, antwortete er mir jedes Mal, wenn mir ein „*Ich kann das nicht*“ herausrutschte: „*Das kann ich nicht, gibt es nicht!*“

Ich lernte sehr früh, dass es sinnlos ist, „*Das kann ich nicht*“ zu sagen.

Glauben Sie daran, dass Sie es können, und Sie werden entdecken, dass Sie es können!

Bringen Sie Ihren Einsatz.
Versuchen Sie alles!

Sie werden erstaunt sein, wie oft Sie etwas „Unmögliches“ vollbringen werden!

„Viele Wege führen nach Rom!“

[Weitere Beiträge aus dieser Reihe](#)