

DIE
KUNST
zu LEBEN



BOB PROCTOR
Sandra Gallagher

L E S E P R O B E

Englischer Originaltitel: The Art of Living
© 2016 der dt. Ausgabe bei Life Success Media GmbH

ISBN: 978-3-902114-68-6

Herausgegeben von:
Life Success Media GmbH
A-6020 Innsbruck

Dieses Werk wurde vermittelt durch die Literarische Agentur
Thomas Schlück GmbH, 30827 Garbsen
Herausgegeben gemäß einer Vereinbarung mit
WATERSIDE PRODUCTIONS INC., CARDIFF-BY-THE-SEA, CA, USA



Jeremy P. Tarcher/Penguin
Eine Verlagsmarke von Penguin Random House LLC 375
Hudson Street, New York / New York 10014



Copyright © 2015 by Proctor Gallagher Institute

Für die meisten Bücher von Life Success Media GmbH können Mengenrabatte bei Großbestellungen für Werbemaßnahmen, Prämien, Spendenaktionen und Bildungszwecke erteilt werden. Weiterhin können auf Anfrage Sonderausgaben oder Auszüge aus ausgesuchten Werken zusammengestellt werden.

Um Näheres zu erfahren, wenden Sie sich mit Ihrem Anliegen bitte an:

info@lifesuccessmedia.com

Penguin ist Unterstützer und Förderer urheberrechtlicher Schutzrechte. Urheberrechte sind die Triebkraft für Kreativität, ermutigen zur Meinungsvielfalt, fördern die freie Meinungsäußerung und schaffen eine dynamische Kultur. Vielen Dank, dass Sie eine autorisierte Ausgabe dieses Buchs gekauft haben und die Urheberrechte wahren, indem Sie ohne entsprechende Genehmigung keine Teile dieses Werks vervielfältigen, einscannen oder weitergeben. Damit unterstützen Sie die Autoren und ermöglichen es Penguin, auch in Zukunft Bücher für jede Leserschaft zu verlegen.

INHALT



Vorwort vii

LEKTION 1	Egal was es ist, sie können es schaffen	1
LEKTION 2	Tu genau das, was ich dir sage	11
LEKTION 3	Eine Eigenschaft alleine ist genug	17
LEKTION 4	Wenn du dich nicht um alles kümmern kannst, dann lass es	21
LEKTION 5	Das Problem ist da, wo du bist	27
LEKTION 6	Geld wirkt wie ein Vergrößerungsglas	35
LEKTION 7	Sie sind die Summe Ihrer Gedanken	45
LEKTION 8	Sie haben es doch schon	55
LEKTION 9	Das bestehende Modell ist veraltet	73
LEKTION 10	Unsere machtvollste Kraft	81
LEKTION 11	Wie Sie merken, dass Sie den falschen Weg gehen	95
LEKTION 12	Die Grenzen der Energie	111

LEKTION 13	Tanzen, bis es regnet	117
LEKTION 14	Die einzige Versorgungsquelle	123
LEKTION 15	Die magische Zeichnung	127
LEKTION 16	Kontrollieren können Sie nur eins	143
LEKTION 17	Denken Sie sich Ihre Träume in die Realität	151
LEKTION 18	Sie müssen nicht alles machen	161
LEKTION 19	Sie sind dran	167
LEKTION 20	Arbeiten Sie von oben nach unten	173
LEKTION 21	Es ist keine Frage des Geldes	183
LEKTION 22	Schätzen Sie sich glücklich	193
LEKTION 23	Es ist Zeit, aktiv zu werden	197

VORWORT



So weit ich weiß, ist Bob Proctor der einzige Mensch der Welt, der sich seit mehr als einem halben Jahrhundert jeden Tag eingehend mit der Persönlichkeitsentwicklung befasst. In seinen Schriften und Vorträgen vermittelt er die wertvollste aller Botschaften – wie man sich nicht länger selbst im Weg steht und es endlich schafft, ein glückliches, gesundes und enorm wohlhabendes Leben zu führen. Er hat weltweit herausragende Arbeit geleistet und dazu beigetragen, dass Millionen Menschen und zahllose Organisationen ihre angestrebten Ziele erreicht haben.

Bob ist der letzte Lehrer und Mentor, der Andrew Carnegie, Napoleon Hill und Earl Nightingale noch persönlich erleben durfte. Seine lebensverändernden Lehren sind so einzigartig wie der ganze Mensch. Und er lebt, was er predigt! Bob hat bereits vor einigen Jahren seinen achtzigsten Geburtstag gefeiert, aber er ist der lebendigste und enthusiastischste Mensch, den ich kenne. Wer ihn beobachtet gewinnt den Eindruck, er habe seine Lebensaufgabe gerade erst gefunden. Dabei arbeitet er bereits seit über fünfzehn Jahren daran, so vielen Menschen wie möglich zu einem erfüllten Leben ohne Grenzen zu verhelfen.

Was an Bob Proctor und seinen Lehren am meisten überrascht ist die Tatsache, dass er kompetent und weise zugleich ist. Anders gesagt weiß er ganz genau, was er tut, und er weiß ganz genau, warum er so gut ist. Dadurch vermittelt er sein Wissen nicht nur souverän sondern verständlich und sofort umsetzbar. Neuneinhalb Jahre lang studierte und arbeitete er mit den bedeutendsten Mentoren, Lehrern und Büchern, um herauszufinden, wie und warum sich sein Leben so grundlegend geändert hatte. Als er die Wahrheit kannte, hatte er nur noch ein Bestreben: So viele Menschen wie möglich daran teilhaben zu lassen. Zu seiner Überraschung musste er feststellen, dass die meisten ausnehmend erfolgreichen Menschen nicht in der Lage sind, die Gründe für ihre Erfolge in Worte zu fassen. Sie selbst oder ihre Vorgesetzten geben sich mit der Erklärung zufrieden, dass sie einfach nur clever sind oder eine gute Ausbildung bei guten Lehrern genossen haben. Aber es gibt jede Menge kluge Menschen, die eine großartige Ausbildung bei guten Lehrern genossen haben, und weniger erfolgreich sind. Wenn eine Person besonders erfolgreich ist ohne erklären zu können warum, verfügt sie über eine gewisse Kraft, die ihr dazu verhilft, die sie aber nicht weitergeben kann. Proctor ist nicht nur erfolgreich, er kennt auch das Geheimnis hinter seinem Erfolg. Dieses Wissen ist nahezu unbezahlbar und noch dazu übertragbar.

Bob Proctor glaubt wirklich und wahrhaftig, dass wir die Krone von Gottes Schöpfung sind, dass wir mit wundervollen geistigen Fähigkeiten gesegnet wurden und dass uns nur eines fehlt, was bereits König Salomon von uns gefordert hat: Weisheit. Wir müssen erkennen, wer wir sind, warum wir tun, was wir tun, und wie wir unser Tun ändern können, wenn wir

mit den Ergebnissen unzufrieden sind. Proctor kann all dies meisterhaft vermitteln.

Ich bin unendlich dankbar für den unschätzbar wertvollen Beitrag, den er zu meinem Leben geleistet hat. Seine lehrreichen Worte haben mir die Augen geöffnet für den Sinn meines Lebens und den Mut verliehen, diesem Weg zu folgen. Ich fühle mich geehrt, mich zu seinen Freunden zählen zu dürfen, und bin sehr froh, sein Geschäftspartner in unserem gemeinsamen Unternehmen, dem Proctor Gallagher Institute, zu sein.

Alles was Sie wissen müssen, um erfolgreich zu sein, befindet sich zwischen diesen Buchdeckeln. Was Bob mit Ihnen teilt, ist wahrhaftig die Kunst zu leben. Blättern Sie weiter, und Sie erleben Bob persönlich und in Höchstform.

- SANDRA GALLAGHER

LEKTION EINS

EGAL WAS ES IST, SIE KÖNNEN ES SCHAFFEN

*Holen Sie sich die Macht über
Ihre Gedanken zurück*



Imitten eines Coaching-Gesprächs gestern sagte ich: „Wissen Sie was? In einhundert Jahren, wenn nicht sogar viel eher, werden die Menschen zurückblicken und sagen: Was wir unseren Kindern angetan haben, war kriminell. Das wird tatsächlich geschehen. Man wird sagen, *wir handelten kriminell!*“

Denken Sie einmal darüber nach, welche Freiheiten ein kleines Kind hat, wenn es vielleicht grade kein Baby mehr ist. Seine Vorstellungskraft bringt es an jeden Ort, der ihm in den Sinn kommt. Kinder leben in einer ganz fantastischen Welt, wo ihnen jede Möglichkeit offen steht. Sie können Piloten sein

oder Hochseilartisten und sie können völlig problemlos die Niagarafälle überqueren. Das alles geschieht in ihrer wunderbaren Gedankenwelt.

Dann schicken wir die Kinder zur Schule und diese fantastischen, kreativen Ideen sind mit einem Mal etwas Schlechtes. Gibt sich ein Kind seinen Träumen hin, heißt es, es „passt nicht auf“. Wer einen kleinen Gedankenausflug in die Welt der Fantasie macht, wird von den Lehrern sofort an den Pranger gestellt: „*Was tust du denn gerade?!*“ Die Kinder machen sich strafbar! Und die Strafmaßnahmen sind sehr erfolgreich. Versohlen Sie einem Kind ein paar Mal den Allerwertesten für etwas, das es getan hat - und was wird wohl passieren? Es wird damit aufhören. Anstelle Kinder zu ermuntern und zu ermutigen, ihre Fantasie – diese unglaubliche geistige Fähigkeit – zu entfalten, werden sie dazu verdonnert, diese verkümmern zu lassen.

Die jüngst verstorbene Stella Adler, eine wunderbare Schauspiellehrerin, sagte einst: „Erwachsene berauben die Dinge ihres Lebens. Es ist besser, Sachen zu erfinden und fantasievoll zu sein, als sie abzutöten.“ Dem kann ich nur zustimmen.

Und wenn wir endlich groß und erwachsen sind, zahlen wir tausende von Dollar und nehmen uns extra frei oder legen weite Wege zurück, um wieder zu erlernen, wie wir unsere Vorstellungskraft nutzen können. Doch uns bleibt gar nichts anderes übrig. Wir müssen wieder an diesen Ort gelangen, der das Sprungbrett in das Reich der Fantasie ist, denn alles, was Sie um sich herum sehen, ist nichts anderes als die greifbar gewordene Wirklichkeit des Traums eines Menschen. Nichts anderes sind all die Dinge, auf die Ihr Auge fällt, wenn Sie Ihren Blick schweifen lassen.

Ich hatte früher ein Büro in einem Gebäude an der Bayview Avenue in Toronto. Wir waren ein Gebäudereinigungsdienst und haben Büros geputzt. So habe ich angefangen, ich habe Fußböden gewischt. Eines Tages dachte ich: *Wir sollten uns ein Autotelefon anschaffen!* Also haben wir ein Autotelefon gekauft. Und egal wo unser Vorarbeiter war, der die Reinigungskräfte kontrollieren sollte, ich konnte ihn immer telefonisch erreichen. Wir mussten für die Antenne extra einen Dachgepäckträger auf dem Auto installieren, damit wir *möglicherweise* telefonieren konnten, denn damals standen nur ein halbes Dutzend Kanäle zur Verfügung und ob eine Leitung frei war, war oft genug Glückssache. Heute gibt es Millionen Telefone und genau so viele Leitungen und Verbindungen – Millionen. Jeder von uns ist jederzeit erreichbar. Und wir können mit anderen Menschen auf ihrer Frequenz kommunizieren. Wie haben wir das erreicht? Ganz einfach: Jemand hat es sich ausgedacht.

Wenn ich jetzt ein Foto von Ihnen mache, kann ich es jedem Menschen auf der ganzen Welt schicken. Ich muss einfach nur auf „Senden“ drücken und im nächsten Moment kommt es – *pling!* – an jedem Ort der Erde an. Sie erhalten das Bild, wenn Sie in São Paulo sind. Sie erhalten das Bild, wenn Sie in San Francisco sind. Sie erhalten das Bild, wenn Sie in Shanghai sind. Sie erhalten das Bild, wenn Sie in Chicago sind. Warum? Weil das Bild als Schwingung überall ist. Wo es sich manifestiert, hängt nur von einem einzigen Faktor ab: Ihrer Handynummer. So weit alles klar?

Ein Gedanke ist das Gleiche wie ein Bild. Und das Einzige, was die Übertragung von Gedanken stören kann, ist der Faktor Akzeptanz.

Wir können mit jedem Menschen überall auf der Welt telepathisch in Verbindung treten, und wir tun es die ganze Zeit. Wir wissen nur nicht, was wir tun. Warum? Weil es uns niemand beigebracht hat. Also sind wir unwissend geblieben.



Denken Sie einmal darüber nach. Wenn ein kleines Eichhörnchen selbstständig wird, hat es niemanden mehr, der sich um es kümmert. Das kleine Eichhörnchen läuft alleine den Baumstamm hoch und runter. Es sucht nach Nüssen. Es wird fündig. Es versorgt sich selbst mit Futter. Das Eichhörnchenjunge handelt instinktiv, und das ist auch richtig so. Es kennt sich in seiner Umwelt aus. Wir hingegen sind in unserem Lebensumfeld völlig orientierungslos. Warum? Weil wir zwar theoretisch über die geistige Möglichkeit verfügen, uns unsere Umwelt selbst zu gestalten, aber praktisch nichts dergleichen tun. Warum tun wir es nicht? Weil uns gesagt wurde: Das ist albern – Werd' erwachsen! – Das ist nicht realistisch! – Wer glaubst du denn, dass du bist? ... und diese ganzen Sprüche.

Hier haben wir also diese Menschen mit ihrem fabelhaften Verstand, und sie mühen sich ab und sind überzeugt, in ihrer Situation festzustecken oder ihre Lebensumstände nicht ändern zu können. Ich würde es ja gerne tun, aber ich kann nicht, weil ... Was immer auf dieses „weil“ folgt, sind die Umstände, und die Menschen unterwerfen sich diesen Umständen. Diese Umstände entwickeln ihr Eigenleben und werden zu einem Götzen ... und die Menschen tun das, was ihrer Vorstellung nach von den Umständen gefordert wird. Sie versuchen noch nicht einmal, einen besseren Weg zu finden.



Sie haben sich dieses Buch gekauft, um zu erfahren, wie Sie verschiedene Einkommensquellen für sich erschließen können, um finanziell unabhängig zu sein. Ich weiß, dass Sie jetzt vielleicht denken werden: *Das schaffe ich nie. Warum sollten Sie das nicht schaffen? Weil ich so etwas noch nie getan habe.* Haben Sie eine Vorstellung, was passiert wäre, wenn Sie nie etwas Neues ausprobiert hätten? Sie würden noch immer in der Wiege liegen und mit Ihren Zehen spielen. Genau das!

Aber Sie mussten aufstehen und einen Fuß vor den anderen setzen. Sie hatten dabei Hilfe nötig. Jemand hat Sie an die Hand genommen – „Er hat seinen ersten Schritt gemacht! Hast du das gesehen? Er hat seinen ersten Schritt gemacht! Er ist alleine gelaufen! Oh, er ist hingefallen. Oh, er hat sich wehgetan!“ Sie waren unsicher auf Ihren Beinen, Sie sind gestolpert, und es hat eine ganze Weile gedauert. Aber am Ende konnten Sie alleine laufen.

Was immer „es“ ist, Sie können es *schaffen*. Sie müssen nur lernen, *wie*.



Ich habe einmal eine Geschichte über die Gebrüder Wright gelesen. Ihr Vater war Bischof einer reformierten Kirche und sagte ihnen, dass sie im Höllenfeuer schmoren würden, alleine für die Anmaßung fliegen zu wollen; wenn Gott gewollte hätte, dass der Mensch fliegt, hätte er ihm Flügel geben.

So haben die Menschen jahrhundertlang gedacht. Es hieß auch, die Welt sei rund. Wir haben das für bare Münzen

genommen, wir haben das wirklich geglaubt – und das ist noch gar nicht so lange her! Die vorherrschende Meinung verbot es, dass die Welt rund war. Wie, bitte schön, sollte man am Rand der Kugel leben können?! Ganz zu schweigen von der anderen Seite?! Man musste doch nur einem Schiff lang genug nachsehen, um zu bemerken, dass es letztendlich in die Tiefe stürzte! Sehen Sie, die Logik gebot es, dass die Welt *unmöglich* rund sein konnte, also hat es jedermann geglaubt.

Glauben Sie, dass die Menschen darüber wirklich und wahrhaftig *nachgedacht* haben? Glauben Sie, die Menschen haben ihren wunderbaren Verstand eingesetzt bei der Behauptung, es sei nicht möglich zu fliegen? Ich denke nicht.

Einer meiner Mentoren war Earl Nightingale, von ihm habe ich so viel gelernt. Ich erinnere mich noch, wie er sagte: „Wenn die meisten Leute sagen würden, was sie denken, wären sie sprachlos.“



Sie werden feststellen, dass die Menschen untereinander konkurrieren. Sie sehen jemanden, den sie noch nicht einmal kennen, beschließen, ihn nicht zu leiden, und sagen ihm oder ihr den Kampf an. „Ich werde am Ende doch noch alle schlagen!“ Warum eigentlich? Warum die Zeit so verschwenden? Sie wissen nichts oder nur wenig über diese Person. Warum auch *nur einen Gedanken* an sie verschwenden? Und wenn Sie unbedingt an sie denken müssen, denken Sie an die guten Eigenschaften, die sie wahrscheinlich hat. Andernfalls versetzen Sie sich nur selbst in schlechte Schwingungen.



Viele Menschen sind nervös, wenn sie mich treffen. Ich finde das sehr amüsant. Ich erinnere mich, wie ich vor einigen Jahren einen Auftritt auf dem Kongress von Metropolitan Life in Toronto hatte. Viele Menschen haben diese Tagung besucht. Da war dieser Mann – er kam auf mich zu, drehte wieder um, lief wieder auf mich zu und ging wieder weg. Der Gedanke, mich anzusprechen, machte ihn nervös. Das war ganz offensichtlich.

Schließlich nahm ihn sein Manager bei der Hand, brachte ihn zu mir und sagte: „Bob, ich möchte dir Harry vorstellen.“ Seine Hand war schweißnass. Er zitterte. Das Vorgesetzte sagte: „Es macht ihn nervös, Sie zu treffen.“ Ich musste lachen und sagte dann schnell: „Ich lache nicht über Sie. Aber würden Sie das nicht auch komisch finden, wenn ich sagen würde, es macht mich nervös, Sie zu treffen? Was ich meine, ist: Warum sollte es jemanden nervös machen, mit mir zu sprechen? Ich weiß schon, Sie denken jetzt: *Ja, warum eigentlich?* Das denken Sie. Und ich denke genau das Gleiche.“

Warum geht uns das so? Warum lassen wir es zu, dass uns die Gegenwart einer anderen Person, einer Person, die wir noch nicht einmal *kennen*, einschüchtert? Warum kommt es uns so vor, als wären wir weniger wert als die andere Person? Warum machen wir uns innerlich klein? Wir hatten dabei Hilfe. Wir sind nicht so auf die Welt gekommen.

Also aufgepasst: Wir sind jetzt große Jungs und Mädchen. Wir verfügen über die Fähigkeit *zu denken*. Also fangen wir an darüber nachzudenken, was wir tatsächlich tun *wollen*. Werfen wir die Vorstellung davon, was wir tun müssen, über Bord. Sie *müssen* nichts tun. Jetzt werden Sie sagen: „Nun ja, atmen

müssen wir schon.“ Nein, Sie könnten sich eine Plastiktüte über den Kopf ziehen und aufhören zu atmen. Das könnten Sie. „Gut, aber Steuern zahlen *muß* man.“ Nein, müssen Sie nicht. Sie müssen nicht! Sie könnten ins Gefängnis gehen oder sich in eine Steueroase absetzen. Sie müssen keine Steuern zahlen. Sie müssen nichts tun.

Wissen Sie, welche Vorstellung wir in unseren Köpfen zurecht rücken müssen?

Dass wir uns willentlich *entscheiden, die Dinge zu tun*, die wir tun.

Viktor Frankl, der aus einer jüdischen Familie stammende Wiener Psychiater, der während des Zweiten Weltkriegs einige Jahre in Konzentrationslagern verbrachte, schrieb ein Buch mit dem Titel „... *trotzdem Ja zum Leben sagen*“. Ein sehr gutes Buch. Dort beschreibt er, dass ihn trotz des psychischen oder physischen Missbrauchs, den er im KZ erfahren hat, niemand zwingen konnte, etwas zu denken, das er nicht denken wollte.

Das Gleiche gilt aber auch für alles, was wir tun. Wir entscheiden uns, die Dinge zu tun, die wir tun. „Sie hat mich dazu gezwungen!“ Oh nein, nein, nein, nein, nein. Sie hat Sie nicht dazu gezwungen. Es hätte vielleicht eine Auseinandersetzung gegeben, wenn Sie beschlossen hätten, nicht zu tun, was von Ihnen erwartet wurde. Die Alternative wäre möglicherweise unangenehm gewesen. Aber sie hat Sie nicht dazu gezwungen – Sie haben sich selbst dafür entschieden. Wir müssen Verantwortung übernehmen für unsere Taten. Wir müssen Verantwortung übernehmen für unser Leben!



Worum es wirklich geht, ist Folgendes: Wenn Sie etwas in Angriff nehmen, das Sie noch nie zuvor getan haben, werden Ihnen alle möglichen verrückten Gedanken durch den Kopf spuken. Sie werden den kleinen Mann in Ihrem Ohr haben, der flüstert: „Wer glaubst du eigentlich zu sein? Das kannst du doch gar nicht. Du schaffst das nie im Leben, um neun Uhr dort zu sein! Du musst um neun Uhr *hier sein*, du musst tun, was du tun musst.“ Und dieser kleine Mann in Ihrem Ohr gewinnt fast jede Diskussion für sich. Sie geraten in einen Zwiespalt, und schon hat der Mann im Ohr die besseren Argumente und gewinnt.

Wenn Sie also nicht zum Telefonhörer greifen, wird auch niemand zu Ihnen kommen und die 100.000 Dollar-Versicherungspolice kaufen. Und später werden Sie sagen: „Naja, es wäre ja sowieso nichts dabei herausgekommen. Das macht jetzt auch keinen Unterschied. Manche Menschen können es sich eben einfach nicht leisten!“

Das ist Unfug. Jeder kann sich das leisten, was er sich leisten möchte. Wenn Sie durch Ihr Zuhause gehen, werden Sie überall Dinge sehen, die Sie nicht benötigen. Sie haben sie gekauft, weil Sie sie *haben wollten*. Und wenn Sie etwas wirklich wollen, werden Sie unweigerlich einen Weg finden, es zu bekommen ... immer. Das ist ein Gesetz des Lebens. Wenn Sie eine Entscheidung treffen, schalten Sie Ihr Gehirn auf eine andere Frequenz um. Sie beginnen alles anzuziehen, was sich auf der gleichen Frequenz befindet. Wenn Sie das verstehen, wird alles andere etwas einfacher. Es wird alles besser. Wenn Sie das nicht verstehen, wird es schwierig. Also werde ich versuchen, es verständlich zu machen.

Ich denke, dafür müssen Sie erst einmal etwas mehr über meinen Hintergrund erfahren. Ich möchte Ihnen gerne erzählen, wie bei mir alles angefangen hat.

LEKTION ZWEI

TU GENAU DAS, WAS ICH DIR SAGE

Das unfehlbare Erfolgskonzept



Es gibt da ein Buch, das ich liebe – sehr liebe – und es heißt „*Denke nach und werde reich*“. Es ist von Napoleon Hill. Dieses Buch hat die Richtung meines Lebens wirklich stark beeinflusst. Ich habe es 1961 zum ersten Mal gelesen, und alles in meinem Leben begann sich zu verändern. Ich habe seitdem immer wieder darin nachgeschlagen. Das liegt nicht daran, dass ich derart langsam lese, sondern an all den Dingen, die in diesem Buch stehen.

Schon wie es zu mir kam, ist es wert, erzählt zu werden. Auch nach all den Jahren finde ich das immer noch sehr erstaunlich. Damals war ich für das East York Fire Department, die Feuerwache in der Torontoer Vorstadt East York, tätig. Es war der beste Job, den ich bis dahin gefunden hatte.

Eigentlich hätte ich gar nicht dort sitzen sollen. Eigentlich hätte ich niemals dort landen dürfen. Es hatte Hunderte, wenn nicht gar Tausende Bewerber für diesen Job gegeben. Es gibt viele Menschen, die sehr gerne Feuerwehrmann oder Polizist werden möchten, weil man als solcher das kleine bisschen besser verdient als ein Fabrikarbeiter oder Kellner. Ich fand immer, ein Feuerwehrmann hätte es noch besser, als ein Polizist, denn man konnte während der Nachtschicht schlafen.

Da war also diese Stellenanzeige in der Zeitung. Es wurden einundzwanzig Feuerwehrleute für die Wache in East York gesucht. Wir waren gerade erst frisch nach East York gezogen. Ich war in The Beaches in Toronto aufgewachsen und dachte nur: *Wow, das würde mir schon gefallen.*

Zu dem Zeitpunkt arbeitete ich noch an einer Tankstelle. Ich musste Reifen wechseln, Öl wechseln, Autos abschmieren, Autos waschen ... Ich bekam einen Dollar pro Stunde, achtundvierzig Stunden die Woche, sechs Tage die Woche. Eine Woche pro Monat arbeitete ich sieben Tage, ich hatte also drei frei Tage im Monat und verdiente etwa 50 Dollar pro Woche.

Zwei Türen weiter vom Haus meiner Mutter wohnte ein Politiker: Stadtrat Lynn. Ich kannte ihn nicht. Ich wusste noch nicht einmal, wie der Mann aussah. Aber ich wusste, er war Stadtrat. Also ging ich bei ihm vorbei, klopfte an seine Tür und sagte: „Ich weiß, Sie kennen mich nicht, aber meine Mutter wohnt nur ein paar Häuser weiter. Sie suchen gerade Feuerwehrmänner für die Wache in East York und ich möchte mich für eine Stelle bewerben. Ich wollte Sie fragen, ob Sie ein gutes Wort für mich einlegen könnten.“

Ich glaube, er war ziemlich beeindruckt von meiner Chuzpe. „Oh“, sagte er, „komm rein.“ Er nahm das Telefon zur Hand, rief beim Bürgermeister an und sagte: „Bei mir

hier sitzt ein junger Mann, der sich gut als Feuerwehrmann machen würde.“ Und schwupps – war ich bei der Feuerwehr!

Allerdings musste man als Feuerwehrmann mindestens 160 Pfund auf die Waage bringen. Noch nie in meinem Leben habe ich 160 Pfund gewogen. Ich ging ins Fitnessstudio und versuchte, Gewicht aufzubauen, weil mir ja noch die Untersuchung durch den Amtsarzt bevorstand. Ich trank „*Weight On*“ um zuzunehmen – konzentriertes Fett, das ich mit Orangensaft runterspülen musste, um es nicht wieder hochzuwürgen. Ich versuchte verzweifelt, Gewicht anzusetzen, aber egal was ich tat, es blieb bei 135 Pfund!

Also machte ich mich auf den Weg zum Stadtgemeindehaus für meine Untersuchung und der ältliche Amtsarzt sagte: „Du willst also Feuerwehrmann werden, mein Junge?“

Und ich sagte: „Ja, Sir. Ja, Sir.“

Er sagte: „Dann geh mal da rüber und wieg dich selbst.“ Ich stellte mich auf die Waage und er fragte: „Was zeigt sie an?“

Ich sagte: „160 Pfund.“

Er stand einen Moment regungslos und sagte dann: „Gut, dann wollen wir es dabei belassen“, und machte eine entsprechende Notiz in den Unterlagen. Und da war ich nun, bei der Feuerwehr!

Ich arbeitete sieben Tage und sieben Nächte pro Monat. Wenn man Nachtschicht hatte, ging man in die Küche, machte sich etwas zu essen, vielleicht eine Tasse Tee, sah ein wenig fern, und wenn es spät wurde, machte man sich ein Bett zurecht und ging eine Runde schlafen. Es war richtiggehend eine Zumutung, wenn mitten in der Nacht ein Feuer ausbrach und man aufstehen musste, um es zu löschen!

Das war ein Job, den *niemand* freiwillig aufgab. Seit 1934 hatte nicht ein einziger Feuerwehrmann gekündigt. Ich schlief

nachts im Feuerwehrhaus, stand am Morgen auf und ging Golf spielen. Oder Pool-Billard spielen. Ich hatte mein Einkommen verdoppelt und musste dafür quasi nichts tun! Ich war gewissermaßen schon im Ruhestand. Ich dachte, ich sei gestorben und direkt im Paradies gelandet.

Dann kam der Tag, als ich in der Küche saß und Ray Stanford vorbeischaute. Er wohnte in der Nähe der Feuerwache und setzte sich mit seiner Tasse Kaffee zu mir. Ray war ein unglaublicher Mensch, der die meiste Zeit damit verbrachte, Menschen wachrütteln zu wollen.

Ray fragte: „Bob, was würdest du lieber machen?“

Ich sagte: „Ich würde nichts lieber machen als diesen Job. Ich *liebe* es hier! Warum sollte es mir auch nicht gefallen?“

Aber Ray wusste etwas, das ich nicht wusste. Er wusste, dass wo ich herkomme nichts darüber aussagt, wo ich hingeh. Er wusste, dass meine Schulzeugnisse nicht meine Zukunft bestimmten. Er wusste auch, dass die Zahl auf meinem Gehaltsscheck noch nicht das Ende meines Weges war.

Er fragte: „Was willst du wirklich?“ Ich sagte: „Ich will Geld.“

Alles, was ich damals wirklich wollte, war Geld. Wissen Sie, ich verdiente zwar 4.000 Dollar im Jahr, aber ich hatte noch 6.000 Dollar Schulden. Würde ich mein ganzes Geld sparen, könnte ich innerhalb von achtzehn Monaten schuldenfrei sein – allerdings blieb mir dann auch kein Cent zum Leben.

Ray zog ein Bündel Scheine aus seiner Tasche und sagte: „Die Lappen können zwar nicht sprechen, aber sie haben verdammte feine Ohren. Wenn du sie rufst, werden sie kommen. Wie viel willst du?“

„25.000 Dollar.“

Ich konnte mir allerdings beim besten Willen nicht vorstellen, jemals 25.000 Dollar zu verdienen. Um zu so viel Geld zu kommen, hätte ich eine der Drehleitern verkaufen müssen. Niemand, den ich kannte, hatte 25.000 Dollar ... das war so realistisch wie nach Hawaii zu schwimmen. Es war einfach nicht möglich. Ich war so erzogen worden zu glauben, dass es nicht möglich war. Es war mir eingepflegt worden zu glauben, dass es nicht möglich war. Niemand in unserer Familie hatte jemals etwas Vergleichbares getan. Keiner meiner Vorfahren war überhaupt jemals zur Schule gegangen. Ich hatte keine Ahnung, wie diese irrwitzige, unmögliche Summe in meinen Kopf und aus meinem Mund kommen konnte.

Ray zuckte allerdings noch nicht einmal mit der Wimper. Er sagte ganz einfach: „Wenn du genau das tust, was ich dir sagte, kann ich dir zeigen, wie du exakt das bekommst, was du möchtest.“

Ich habe ihm nicht geglaubt. Aber ich habe geglaubt, dass er es glaubt – und das hat etwas tief in meinem Inneren zum Schwingen gebracht.

Also entschied ich mich, genau das zu tun, was er sagte, und ich begann damit, das Buch zu lesen, das er mit gab. Ich hatte noch nie davon gehört, es hieß „*Denke nach und werde reich*“ und war von Napoleon Hill.

Ray sagte zu mir: „Ich möchte, dass du jeden Tag darin liest und dazulernst.“ Das war keine einfache Aufgabe für mich, aber ich tat es. Ich beschloss, genau das zu tun, was es mir sagte, bis ich herausgefunden hatte, ob er mich anlog oder vielleicht doch nicht so genau wusste, wovon er redete.

Und, wie gesagt, meine ganze Welt begann sich zu verändern. Es war ein Unterschied wie Tag und Nacht. Mit gingen die Augen auf. Ich beobachtete die Feuerwehrleute, wie sie

in die Wache kamen und sich vor den Fernseher setzten. Sie waren Mitte vierzig und redeten über die Gewerkschaft und die Möglichkeiten, früher in Rente zu gehen. Und dann erfuhr ich eines Tages, dass Harry, der erst letztes Jahr in den Ruhestand gegangen war, heute Morgen gestorben war. Armer Kerl. Sein Herz hatte einfach aufgehört zu schlagen.

Da dachte ich: *Hier kann ich nicht bleiben. Ich muss hier raus.* Also tat ich weiter, was Ray mir sagte. Und ich habe seitdem nie mehr etwas anderes getan.

Wenn ich heute jemanden coache, ist es genau das gleiche. Sie müssen genau das tun, was ich vorschlage, bis Sie herausfinden, dass ich Sie anlüge oder nicht weiß, worüber ich rede.

Das ist mein Angebot an Sie. Ich weiß schon, Sie halten mich für ein bisschen verrückt. Und wenn Sie sich umhören, werden viele Ihnen zustimmen.

Aber wenn Sie genau das tun, was ich Ihnen sage, erhalten Sie die Ergebnisse, die Sie sich wünschen. Genau wie ich damals.

Wenn Sie mit Menschen arbeiten, lassen Sie sich von ihnen nicht auf eine falsche Fährte führen. Lassen Sie sich nicht zu der Annahme verleiten, dass das, was andere erreicht haben, auch genau das ist, was diese Menschen erreichen können. Sorgen Sie nur dafür, dass sie glauben, was *Sie selbst* glauben. Wie erreichen Sie das? Indem Sie sie zu ein paar einfachen Dingen anregen. Aber sorgen Sie dafür, dass sie es mit Leib und Seele tun. Sorgen Sie dafür, dass sie es jeden Tag tun. Jeden Tag. Es gibt keinen Trick. Und es ist keine Frage besonderer Klugheit.

Weitere Infos zum Buch finden Sie unter:
www.bobproctor.de/kunstzuleben