

BRIAN TRACY

Die **32**

*Gesetze* für

*Wohlstand*

und *Erfolg*

Verändern Sie Ihr LEBEN und  
entfalten Sie Ihr volles POTENZIAL!

GABAL

DIE 32  
GESETZE  
*für* WOHLSTAND  
*und* ERFOLG

*Verändern Sie Ihr Leben und  
entfalten Sie Ihr volles Potenzial!*

BRIAN TRACY

GABAL

Originaltitel: »The 32 Unbreakable Laws of Money and Success: Transform your Life and Unlock Your Unlimited Potential«

Copyright © 2024 by Brian Tracy

First published 2024 by Berrett-Koehler Publishers, Inc., Oakland, CA, USA.

All rights reserved.

Published by arrangement with Maria Pinto-Peuckmann, Literacy Agency, World Copyright Promotion, Kaufering, Germany

Externe Links wurden bis zum Zeitpunkt der Drucklegung des Buches geprüft. Auf etwaige Änderungen zu einem späteren Zeitpunkt hat der Verlag keinen Einfluss. Eine Haftung des Verlags ist daher ausgeschlossen.

Ein Hinweis zu gendergerechter Sprache: Die Entscheidung, in welcher Form alle Geschlechter angesprochen werden, obliegt den jeweiligen Verfassenden.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-96739-208-1

Lektorat: Silke Martin, Kriftel

Umschlaggestaltung: Martin Zech Design, Bremen | [www.martinzech.de](http://www.martinzech.de)

Umschlagabbildung: Pollawat Saengthong / Vecteezy.com

Autorenfoto: © Brian Tracy

Satz und Layout: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)

Druck und Bindung: Salzland Druck, Staßfurt

Copyright © 2024 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags. Der Verlag behält sich das Text- und Data-Mining nach § 44b UrhG vor, was hiermit Dritten ohne Zustimmung des Verlages untersagt ist.

Wir drucken in Deutschland.

[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)

[www.gabal-magazin.de](http://www.gabal-magazin.de)

[www.facebook.com/Gabalbuecher](https://www.facebook.com/Gabalbuecher)

[www.twitter.com/gabalbuecher](https://www.twitter.com/gabalbuecher)

[www.instagram.com/gabalbuecher](https://www.instagram.com/gabalbuecher)



**PEFC**

PEFC/04-31-2251

PEFC-zertifiziert

Dieses Produkt  
stammt aus  
nachhaltig  
bewirtschafteten  
Wäldern und  
kontrollierten Quellen  
[www.pefc.de](http://www.pefc.de)

Dieses Buch widme ich meiner lieben Frau Barbara, die seit 48 Jahren die Liebe meines Lebens, meine Seelengefährtn und Mutter unserer vier wunderbaren Kinder Christina, Michael, David und Catherine ist. Du machst mich zu einem sehr glücklichen Mann.



# Inhalt

Einleitung: Ändern Sie Ihre Denkweise,  
ändern Sie Ihr Leben 9

## **Teil eins: Entwickeln Sie die richtige Lebenseinstellung für Ihren finanziellen Erfolg**

Kapitel 1: Das Gesetz der Kausalität	21
Kapitel 2: Das Gesetz des Ausgleichs	25
Kapitel 3: Das Gesetz der Kontrolle	29
Kapitel 4: Das Gesetz der Verantwortung	33
Kapitel 5: Das Gesetz der finanziellen Unabhängigkeit	39
Kapitel 6: Das Gesetz der Gedanken	45
Kapitel 7: Das Gesetz der Denkweise	49
Kapitel 8: Das Gesetz der Überzeugung	53
Kapitel 9: Das Gesetz der Erwartungen	57
Kapitel 10: Das Gesetz der Anziehung	61
Kapitel 11: Das Gesetz der Entsprechung	65
Kapitel 12: Das Gesetz der überbewussten Aktivität	71

## **Teil zwei: Praktische, bewährte Techniken und Methoden, mit denen Sie Ihr Einkommen verdoppeln und verdreifachen können**

Kapitel 13: Das Gesetz der Zielsetzung	81
Kapitel 14: Das Gesetz des Zeitmanagements	99
Kapitel 15: Das Zeitgesetz der Drei	105
Kapitel 16: Das Gesetz der Kreativität	109
Kapitel 17: Das Gesetz des Tauschs	113
Kapitel 18: Das Gesetz des Kapitals	117
Kapitel 19: Das Gesetz des Zeithorizonts	121
Kapitel 20: Das Gesetz des Sparens	125
Kapitel 21: Das Gesetz des Zurücklegens	129
Kapitel 22: Das Parkinsonsche Gesetz	131
Kapitel 23: Das Finanzgesetz der Drei	135
Kapitel 24: Die Gesetze des Investierens und des Zinseszins	139
Kapitel 25: Das Gesetz der Akkumulation	149
Kapitel 26: Das Gesetz des Magnetismus	155
Kapitel 27: Das Gesetz der Beschleunigung	159
Kapitel 28: Das Gesetz des Aktienmarkts	163
Kapitel 29: Das Gesetz des Marketings	167
Kapitel 30: Das Immobiliengesetz	171
Kapitel 31: Das Gesetz des Internets	179
Kapitel 32: Das Gesetz der Reputation	187
 Resümee: Vier Schlüssel zum finanziellen Erfolg	 191
 <i>Über den Autor</i>	 195
<i>Register</i>	197

## EINLEITUNG

# ÄNDERN SIE IHRE DENKWEISE, ÄNDERN SIE IHR LEBEN

**G**oethe hat einmal gesagt: „... die Natur versteht gar keinen Spaß, sie ist immer wahr, immer ernst, immer strenge, sie hat immer recht, und die Fehler und Irrtümer sind immer des Menschen. Den Unzulänglichen verschmäht sie, und nur dem Zulänglichen, Wahren und Reinen ergibt sie sich und offenbart ihm ihre Geheimnisse.“\*

In keiner Zeit der Menschheitsgeschichte lebte es sich so gut wie heute. Nie zuvor gab es mehr Chancen und Möglichkeiten für Sie, länger zu leben, glücklicher zu sein, mehr Geld zu verdienen und in allen Lebensbereichen großen Erfolg zu haben. Die einzigen Grenzen Ihrer Leistungen und Errungenschaften sind diejenigen, die Sie sich mit Ihrem Denken und Handeln selber setzen.

---

\* im Gespräch mit Johann Peter Eckermann, 13. Februar 1829

## Welche Zahl streben Sie an?

Um Ihr wahres finanzielles Potenzial zu verwirklichen, müssen Sie zunächst einmal eine wichtige Entscheidung treffen: Auf welches Nettovermögen möchten Sie im Lauf Ihres beruflichen Lebens kommen? Man kann kein Ziel erreichen, das man nicht sieht.

Wie Sie in diesem Buch erfahren werden, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Ihr Ziel erreichen, um das Fünf- bis Zehnfache, wenn Sie sich überlegen, wie viel Geld Sie ansparen möchten. Dieses Nettovermögen ist die Messlatte, anhand derer Sie sich nicht nur mit anderen Menschen vergleichen, sondern auch die jetzige Höhe Ihres Vermögens beurteilen können. Rechnen Sie sich aus, wie viel Sie zurzeit besitzen, und entscheiden Sie dann, wie viel Sie noch verdienen müssen. Halten Sie sich diese Zahl immer wieder vor Augen, bis sie zu einem Teil Ihrer Weltsicht geworden ist.

Im Alter von 25 Jahren las ich einen Artikel in der Zeitschrift *Fortune*, in dem es hieß, dass man ein Nettovermögen von zehn Millionen Dollar braucht, um reich zu sein. Um superreich zu sein, braucht man 30 Millionen oder sogar noch mehr.

Diese zehn Millionen Dollar wurden zu meiner Zahl. Ich begann mich mit den Biografien von Menschen zu beschäftigen, die mit leeren Händen angefangen und es schließlich zum Millionär oder Milliardär gebracht hatten. Ich versuchte das Vorgehen dieser Leute so gut wie möglich zu kopieren und verglich mein eigenes Vermögen jedes Jahr mit dieser Messlatte. Ich machte ein paar Fortschritte und dann wieder ein paar Rückschritte. Es dauerte mehrere Jahre, doch schließlich wurde ich Millionär – und eines Tages besaß ich sogar zehn Millionen.

In diesem Buch erfahren Sie, wie Sie es den Selfmade-Millionären dieser Welt nachtun können; und wenn Sie in Ihren Bemühungen nicht lockerlassen, werden Sie früher oder später die gleichen Erfolge erzielen wie sie.

Es gibt ein bekanntes Sprichwort: „Die erste Million ist am schwersten.“ Die zweite Million ergibt sich mit zwangsläufiger Sicherheit daraus wie das Amen in der Kirche!

Um Ihre erste Million zu verdienen, müssen Sie ein anderer Mensch werden als derjenige, der Sie heute sind. Sie müssen Eigenschaften wie Mut, Ausdauer und Selbstdisziplin entwickeln – und zwar in einem Ausmaß, das weit über dem menschlichen Durchschnitt liegt. Und wenn dann vielleicht irgendetwas passiert, wodurch Sie Ihr ganzes Geld wieder verlieren, werden Sie es viel schneller zurückgewinnen, als Sie gebraucht haben, um in den Besitz Ihrer ersten Million zu kommen, weil Sie jetzt *innerlich* Millionär sind. Sie denken und handeln wie ein Millionär und werden daher auch bald wieder einer sein.

## Die Macht des Ehrgeizes

Wissenschaftler der Harvard University haben vor ein paar Jahren eine Studie durchgeführt, um die Frage zu beantworten: „Welches ist die wichtigste Eigenschaft, die man braucht, um im Verkauf und als Unternehmer erfolgreich zu sein?“ Die Antwort lautete: *Ehrgeiz*.

Um es ganz einfach auszudrücken: Ehrgeizige Menschen sind *hungrig*. Sie haben großes Verlangen nach Erfolg – vor allem finanziellem Erfolg. Dieser brennende Ehrgeiz, der mehr oder weniger alle erfolgreichen Menschen erfüllt, ist der wichtigste Schlüsselfaktor für ihren Erfolg. Außerdem glauben solche Menschen daran, dass sie es schaffen können

und letztendlich auch schaffen werden, ihr Ziel zu erreichen – so schwierig das auch sein mag, vor allem am Anfang.

Dieses Buch habe ich für ehrgeizige und „hungrige“ Menschen geschrieben, die bereit sind, den Preis für ihren Erfolg immer wieder zu zahlen, egal wie lange sie brauchen, um dieses Ziel zu erreichen. Solche Leute geben niemals auf.

Wenn das auf Sie zutrifft, dann lesen Sie weiter. Sie sind im Begriff, sich auf eines der größten Abenteuer Ihres finanziellen Lebens einzulassen!

## **Die meisten Menschen fangen klein an**

In meiner Kindheit hatte meine Familie nie Geld. Es war immer das alte Lied: „Wir können uns dies nicht leisten, wir können uns das nicht leisten, wir können uns jenes nicht leisten.“ Seit meinem zehnten Lebensjahr schlug ich mich hauptsächlich mit Gelegenheitsjobs in der Nachbarschaft durch. Anfangs mähte ich Rasen, jätete Unkraut und trug um fünf Uhr morgens Zeitungen aus. Als ich dann älter wurde und zur Schule ging, drehte ich meine Runden als Zeitungsausträger nachmittags und abends.

Dabei lernte ich schon frühzeitig, dass es einen direkten Zusammenhang zwischen Ergebnissen und Belohnungen gibt. Mir wurde klar, dass ich so ziemlich alles haben konnte, was ich mir wünschte, wenn ich bereit war, lange und hart genug dafür zu arbeiten. Als ich 14 Jahre alt war, half mein Vater mir beim Bau eines einer Rikscha ähnlichen Wagens, den ich hinter meinem Fahrrad herzog und mit dem ich meinen Benzinrasenmäher und meinen Kantenschneider von Haus zu Haus transportierte. Mit dieser Ausrüstung (die für einen Vierzehnjährigen anfangs kaum erschwinglich war) konnte ich die Grünflächen meiner Nachbarn wunderschön

in Form bringen und wurde auch recht gut dafür bezahlt. Mit 15 Jahren verdiente ich bereits *mehr* Geld als mein Vater!

Dieses Geschäft mit dem Rasenmähen war meine erste Begegnung mit dem Wunder des *Kapitalismus*. Man könnte dieses Konzept auch als *Spar-ismus* bezeichnen: Wenn Sie Ihr Geld sparen und es in materielle Dinge (beispielsweise Rasenmäher) und immaterielle Objekte (zum Beispiel zusätzliche Kenntnisse und Fähigkeiten) investieren, können Sie Ihr Einkommen steigern oder sogar vervielfachen.

Schließlich ging ich ohne Abschluss von der Highschool ab. Meine Freunde erhielten Abschlusszeugnisse, während ich selbst am Ende lediglich ein Abgangszeugnis in den Händen hielt. Mein erster Job wurde stundenweise bezahlt: Ich arbeitete als Tellerwäscher in einem kleinen Hotel. Danach wusch ich Autos auf einem Parkplatz. Anschließend putzte ich Böden für einen Hausmeisterservice. Irgendwie kam es mir allmählich so vor, als würde *Reinigen und Putzen* meine Zukunft sein.

Ich nahm einen Job nach dem anderen an und tat, was ich konnte, um mir etwas zu essen und Benzin für mein altes Auto kaufen zu können: Ich fällte im Wald Bäume mit einer Kettensäge. Ich arbeitete in Fabriken und Sägewerken am Fließband und grub Brunnen auf Farmen. Ich schlief in meinem Auto und war nie weiter als einen Gehaltsscheck vom Hunger entfernt.

Mit 21 Jahren bekam ich einen Job auf einem Schiff und zog los, um die Welt zu sehen. Acht Jahre lang bereiste ich über 80 Länder auf allen großen Kontinenten. Ich arbeitete als Matrose auf einem norwegischen Frachter und jobbte zwischendurch immer wieder an Land – je nachdem, wo mein Schiff gerade anlegte. Als ich keine Jobs als Matrose mehr fand, verdingte ich mich als Wanderarbeiter in der Landwirtschaft. Das ist jemand, der während der Erntezeit angeheuert

wird und nachts in der Scheune des Farmers im Heu schläft. Nach der Ernte war ich wieder arbeitslos.

Als ich keine solchen Knochenjobs mehr finden konnte, nahm ich eine Stellung im Verkauf an, wo ich jedoch nur Provisionslohn erhielt, und ging von Tür zu Tür, um Büroartikel zu verkaufen. Ich wohnte in einer kleinen Pension und lebte von Provision zu Provision.

## **Meine erste Zielsetzungsübung**

Eines Tages ergriff ich zwei Maßnahmen, die mein Leben veränderten. Erstens stellte ich eine Liste mit zehn Zielen auf, die ich in den nächsten zwölf Monaten erreichen wollte. Diese einfache Übung, auf die ich in einer Zeitschrift gestoßen war, hat mein Leben für immer verändert: Innerhalb eines Monats – nicht eines Jahres – hatte ich alle zehn Ziele erreicht. (Eines meiner Ziele bestand, wie Sie sich sicherlich vorstellen können, darin, mehr Geld zu verdienen.) Ich schlief nicht mehr in einer billigen Pension, sondern besaß ein eigenes möbliertes Appartement. Und ich fing an, mehr Geld zu verdienen, als ich je für möglich gehalten hätte.

## **Eine wichtige Fähigkeit**

Meine zweite lebensverändernde Entscheidung bestand darin, mich zu fragen: „Welche Fähigkeit könnte mir am meisten helfen, mein Einkommen zu erhöhen, wenn ich sie hundertprozentig perfekt beherrschen würde?“ Ich kam zu dem Ergebnis, dass diese Fähigkeit das *Abschließen von Geschäften* war. Denn ich hatte zwar keine Angst davor, an Türen zu klopfen oder wildfremde Menschen anzusprechen,

aber wenn es zum *Geschäftsabschluss* kam – wenn ich den Kunden dazu bringen musste, eine Kaufentscheidung zu treffen –, war ich jedes Mal wie gelähmt: Ich wusste einfach nicht, was ich sagen sollte.

Als Ausgleich für mein fehlendes Verkaufstraining begann ich, sämtliche Bücher über den Verkaufsprozess zu kaufen und zu lesen, die ich finden konnte – vor allem solche, in denen es darum ging, *wie* man Interessenten zum Kauf motiviert, ohne Druck auszuüben oder mit irgendwelchen Tricks zu arbeiten. Je mehr ich lernte und übte, umso besser wurde ich als Verkäufer. Innerhalb eines Jahres hatte ich mein Einkommen verdoppelt, kurze Zeit später war es sogar dreimal so hoch. Und innerhalb von zwei Jahren hatte ich meine Einkünfte verzehnfacht und ein Dutzend anderer Verkäufer eingestellt und ausgebildet, die auf Provisionsbasis für mich arbeiteten. Damals war ich 25 Jahre alt.

## Meine erste große Entdeckung

Damals gewann ich meine erste bahnbrechende Erkenntnis: Man kann alles lernen, was man lernen muss, und damit jedes Ziel erreichen. Es gibt so gut wie gar keine Grenzen. Manchmal kann sogar schon eine einzige Fähigkeit, die Sie zum jetzigen Repertoire Ihrer Fähigkeiten hinzufügen, Ihr Einkommen verdoppeln und Ihr Leben verändern. Das Wichtigste an dieser Erkenntnis war für mich die Tatsache, dass ich mein Leben und meine Zukunft selbst in der Hand hatte.

Mein nächster Schritt bestand darin, einen Ausgleich für meinen fehlenden Schulabschluss zu schaffen. Denn es ist zwar nichts Schlimmes daran, zu Beginn seiner Karriere unwissend zu sein, aber es ist unverzeihlich, unwissend zu

bleiben, obwohl es doch an allen Ecken und Enden Hunderte von hervorragenden Erfolgsideen gibt.

Ich weiß noch genau, wie ich damals das Buch *The Story of Philosophy* von Will Durant (ursprünglich im Jahr 1926 veröffentlicht und seitdem in vielen Auflagen nachgedruckt) gekauft und gelesen habe. Ich dachte, dass ich aus diesem Buch – und weiteren ähnlichen Büchern – etwas lernen und dadurch klüger werden würde.

Dieses Buch ist eine Zusammenfassung der besten Gedanken großer Philosophen – einiger der klügsten Menschen, die je gelebt haben. Ich habe mir vor allem die Lehren von Aristoteles – dem wohl größten Philosophen aller Zeiten – zu Gemüte geführt. Es heißt, dass die ganze Philosophie der letzten 2000 Jahre lediglich aus Fußnoten zu den Erkenntnissen von Aristoteles besteht.

Um 350 v. Chr. hat Aristoteles ein Prinzip entdeckt, das die Welt für immer veränderte. In einer Zeit, in der die Menschen glaubten, dass alles, was auf unserer Welt geschieht, auf Zufälle und das unberechenbare Verhalten der Götter auf dem Olymp zurückzuführen sei, war Aristoteles vom Gegenteil überzeugt: Er erklärte, dass es keine unerklärlichen Ereignisse gibt, dass nichts ohne Ursache geschieht. Es gibt keine seltsamen Zufälle. Alles passiert aus einem bestimmten Grund.

Wenn Sie ein Ziel erreichen wollen, sollten Sie also herausfinden, was andere Menschen getan haben, um an dieses Ziel zu gelangen, und dann genau das Gleiche tun, und zwar immer und immer wieder – so lange, bis Sie die gleichen Fähigkeiten beherrschen und die gleichen Ergebnisse erzielt haben wie Ihre Vorbilder. Dieses Gesetz – das aristotelische *Prinzip der Kausalität* – ist vielleicht das wichtigste Gesetz, das je entdeckt wurde.

Von da an befasste ich mich mit dem Leben erfolgreicher Menschen, die mit nichts angefangen hatten, aber dann – indem sie bestimmte Strategien immer wieder einsetzten und sich kontinuierlich darin verbesserten – mit der Zeit immer größere Erfolge erzielten, immer mehr Geld verdienten. Und die anschließend dafür sorgten, dass ihnen dieses Geld *nicht wieder durch die Finger rann*. Indem ich das Vorgehen dieser Leute nachahmte – und zwar immer und immer wieder –, bin ich schließlich zum Millionär geworden.

## **Eine zufällige Begegnung**

Als professioneller Redner und Seminarleiter begann ich anderen Menschen (zuerst in den USA und schließlich weltweit) diese Prinzipien zu vermitteln; insgesamt habe ich sie bisher über fünf Millionen Kursteilnehmenden in 84 Ländern beigebracht. Tausende davon sind Millionäre geworden, nachdem sie diese Prinzipien in ihrem Leben und bei ihrer Arbeit angewendet hatten.

Vor Kurzem nahm ich an einer großen Konferenz (mit 2500 Personen) in Washington, D.C. teil. Ein mir unbekannter Mann, der mich von früher her wiedererkannte, kam auf mich zu und sagte: „Sie haben mein Leben verändert; Sie haben mich reich gemacht.“

Zufälligerweise habe ich diese Worte inzwischen schon unzählige Male gehört, Woche für Woche und Jahr für Jahr, sowohl persönlich als auch in E-Mails und Briefen: „Sie haben mein Leben verändert; Sie haben mich reich gemacht.“

Ich stellte dem Mann die gleiche Frage, die ich in solchen Fällen immer stelle: „Welche meiner Kursmaterialien haben Ihnen denn am meisten gebracht?“

Und freudestrahlend wiederholte er die gleichen Worte, die ich inzwischen schon Hunderte von Malen gehört habe: „Die *Ziele*. Bevor ich mir Ihre Programme anhörte oder Ihre Bücher las, hatte ich keine Ahnung, wie wichtig es ist, genau zu wissen, was ich will, und dann auch wirklich jeden Tag an der Erreichung dieser Ziele zu arbeiten. Diese eine Idee hat mein ganzes Leben verändert.“

In diesem Buch werden Sie nicht nur eine Idee, sondern eine ganze Reihe von Prinzipien und Gesetzmäßigkeiten kennenlernen, die auch Ihr Leben für immer verändern werden. Wie man sich Ziele setzt und diese auf die richtige Art und Weise erreicht, ist übrigens nur eine der Fähigkeiten, auf die es dabei ankommt. Sie werden auch lernen, wie man durch die konsequente Anwendung dieser Gesetze auf das Gaspedal seines eigenen Potenzials treten und seine Ziele sehr viel schneller verwirklichen kann.

# VOM WISSEN INS UMSETZEN!

## GLEICH WEITERLESEN?

Expertentipps aus der **Coachingpraxis** und Lifehacks für Ihren **persönlichen Erfolg** – entdecken Sie Bücher, die Ihr Leben leichter, besser und schöner machen.



Scannen Sie den QR-Code und finden Sie in den **Leseproben** Inspiration für Ihre **persönliche Entwicklung**. Ihr Lieblingsbuch bestellen Sie anschließend mit einem Klick beim Shop Ihrer Wahl!