

HEYNE <

Meinungen zu T. Harv Eker und „So denken Millionäre“

„T. Harv Eker gibt uns einen Bauplan und die Werkzeuge an die Hand, um unseren Wohlstand ganz von innen her aufzubauen, so dass dieses Gebäude alle Widrigkeiten und Zeiten überdauert.“

– Dr. Denis Waitley, Autor von „Seeds of Greatness“

„T. Harv Eker ist ein Meister darin, den Weg zum Reichtum ganz einfach zu erklären. Nun endlich sind seine Prinzipien auch in Form dieses erstaunlichen Buches erhältlich.“

– Marci Shimoff, Mitautor von „Chicken Soup for the Woman's Soul“

„Studieren Sie dieses Buch, als ob Ihr Leben davon abhinge ... finanziell gesehen, kann das durchaus der Fall sein!“

– Anthony Robbins, der weltweit führende Trainer für Bestleistungen

„„So denken Millionäre“ ist die Bibel, wenn es um praktische Wege zum Wohlstand geht. T. Harv Eker räumt mit dem Mythos auf und macht die Geheimnisse der Millionäre für jedermann zugänglich. Verschlängen Sie dieses Buch!“

– Jill Lublin, Bestsellerautorin, „Networking Magic“ und „Guerrilla Publicity“

„Harv Eker ist einer der weltweit außergewöhnlichsten Motivationstrainer! Harvs empirische Techniken wirken verändernd und jedes Mal, wenn er spricht, sind die Ergebnisse schier unglaublich!“

– Mark Victor Hansen, Mitbegründer von Chicken Soup for the Soul®, mehr als 70 Millionen verkaufte Exemplare, Mitautor von „The One Minute Millionaire“

T. HARV EKER

SO DENKEN MILLIONÄRE

DIE BEZIEHUNG ZWISCHEN
IHREM KOPF UND IHREM
KONTOSTAND

WILHELM HEYNE VERLAG
MÜNCHEN

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Secrets of the Millionaire Mind
bei HarperBusiness, einem Imprint von HarperCollins
Publishers, LLC.

Der Verlag behält sich die Verwertung der urheberrechtlich
geschützten Inhalte dieses Werkes für Zwecke des Text- und
Data-Minings nach § 44b UrhG ausdrücklich vor. Jegliche
unbefugte Nutzung ist hiermit ausgeschlossen.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

17. Auflage
Taschenbucherstausgabe 12/2010

Copyright © T. Harv Eker
Copyright © der deutschsprachigen Ausgabe
bei Börsenmedien AG, Kulmbach
Der Wilhelm Heyne Verlag, München,
ist ein Verlag der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH
Neumarkter Straße 28, 81673 München
produktsicherheit@penguinrandomhouse.de
(Vorstehende Angaben sind zugleich Pflichtinformationen nach GPSR.)

Umschlaggestaltung: Eisele Grafik-Design, München Umschlagfoto:
Anthony Bradshaw /
Photographers Choice / GettyImages
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN 978-3-453-68551-2
www.heyne.de

***Dieses Buch ist meiner Familie gewidmet:
meiner lieben Frau Rochelle,
meiner fantastischen Tochter Madison
und meinem großartigen Sohn Jesse.***

Inhalt

Danksagungen	9
---------------------------	----------

Wer zum Teufel ist T. Harv Eker und warum soll ich dieses Buch überhaupt lesen?	11
--	-----------

Teil I: Ihr finanzielles Verhaltensmuster	21
--	-----------

Teil II: Die Vermögensdateien	73
--	-----------

*17 Punkte, in denen sich das Denken und Handeln
reicher Menschen von dem armer Menschen oder
Menschen der Mittelschicht unterscheidet*

Was zum Kuckuck mache ich denn jetzt?!	265
---	------------

Danksagungen

Obwohl das Schreiben eines Buches das Projekt eines Einzelnen zu sein scheint, sieht die Wirklichkeit doch anders aus: Wenn das Buch von Tausenden oder hoffentlich Millionen von Menschen gelesen werden soll, dann braucht man ein ganzes Team. Zunächst möchte ich meiner Frau Rochelle, meiner Tochter Madison und meinem Sohn Jesse danken. Ich danke ihnen dafür, dass sie mir den Freiraum gegeben haben, den ich brauchte, um durchzuführen, was ich mir vorgenommen hatte. Ich möchte mich auch bei meinen Eltern Sam und Sara, meiner Schwester Mary und meinem Schwager Harvey für ihre unendliche Liebe und Unterstützung bedanken. Als nächstes geht ein riesiges Dankeschön an Gail Balsillie, Michelle Burr, Shelley Wenus, Robert und Roxanne Riopel, Donna Fox, A. Cage, Jeff Fagin, Corey Kouwenberg, Kris Ebbeson und das gesamte Team von Peak Potentials Training für all die harte Arbeit und Hingabe, mit der sie nicht nur einen sehr positiven Beitrag zum Leben vieler Menschen leisten, sondern Peak Potentials auch zu einem der weltweit am schnellsten wachsenden Unternehmen im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung machen.

Ich danke auch meiner brillanten Buchagentin Bonnie Solow für ihre ständige Unterstützung und Ermutigung sowie die Hilfe bei allen Details des Buch- und Verlagsgeschäfts. Mein großer Dank gilt auch dem Team bei HarperBusiness: Verleger Steve Hanselman, der die Idee zu diesem Projekt hatte und ihm viel Zeit und Energie gewidmet hat; meinem wunderbaren Lektor Herb Schaffner; Marketingleiter Keith Pfeiffer und Werbechef Larry

Hughes. Ein ganz besonderer Dank geht auch an meine Kollegen Jack Canfield, Robert G. Allen und Mark Victor Hansen für ihre Freundschaft und ständige Unterstützung von Anfang an.

Und schließlich möchte ich allen Teilnehmern der Peak-Potentials-Seminare, dem betreuenden Personal und allen Joint-Venture-Partnern meinen tief empfundenen Dank aussprechen. Ohne sie gäbe es keine lebensverändernden Seminare.

Wer zum Teufel ist T. Harv Eker und warum soll ich dieses Buch überhaupt lesen?

Die Teilnehmer an meinen Seminaren sind jedes Mal gleich zu Anfang anscheinend ganz schön schockiert, wenn ich ihnen unter anderem als Erstes sage: „Glauben Sie kein Wort von dem, was ich sage.“ Warum sollte ich denn so etwas überhaupt sagen? Weil ich aus Erfahrung sprechen kann. Von den Konzepten und Erkenntnissen, die ich hier mit Ihnen teile, ist keines an sich wahr oder falsch. Diese Konzepte und Erkenntnisse spiegeln lediglich meine eigenen Erfahrungen und Ergebnisse sowie die höchst erstaunlichen Ergebnisse, die ich im Leben von Zigtausenden meiner Schüler gesehen habe, wider. Nachdem ich das nun vorausgeschickt habe, glaube ich dennoch, dass Sie bei Anwendung der Grundsätze und Prinzipien, die Sie mit diesem Buch erlernen, Ihr Leben vollständig verändern werden. Lesen Sie dieses Buch nicht nur. Studieren Sie es, als ob Ihr Leben davon abhinge! Dann probieren Sie die Prinzipien selbst aus. Behalten Sie bei, was Ihrer Meinung nach funktioniert. Was keine Früchte trägt, dürfen Sie getrost aussortieren.

Ich mag wohl etwas befangen sein, doch wenn es um Geld geht, ist dieses Buch möglicherweise das wichtigste Buch, das Sie jemals lesen werden. Ich weiß, dass das eine ziemlich gewagte Aussage ist, doch es ist eine Tatsache, dass dieses Buch das fehlende Bindeglied zwischen Ihrem Wunsch nach Erfolg

und dem Erreichen dieses Zieles darstellt. Wie Sie höchstwahrscheinlich schon festgestellt haben, handelt es sich dabei um zwei verschiedene Welten.

Zweifellos haben Sie andere Bücher gelesen, Kassetten oder CDs gehört, Kurse besucht und sich über zahlreiche andere „So werde ich reich“-Systeme informiert, sei es im Bereich Immobilien, Aktien oder auch Unternehmensgründung. Doch was ist dann passiert? Bei den meisten Menschen nicht sehr viel! Sie erleben einen kurzen Energieschub und fallen dann wieder in den alten Trott zurück.

Endlich gibt es eine Antwort. Sie ist einfach, legal und Sie können sie nicht umgehen. Im Grunde genommen geht es um Folgendes: Wenn Ihr unbewusstes „finanzielles Verhaltensmuster“ nicht auf Erfolg programmiert ist, dann wird weder all Ihr Lernen, all Ihr Wissen noch werden alle Ihre Unternehmungen Veränderungen hervorbringen.

In diesem Buch werden wir für Sie das Geheimnis lüften, warum es manchen Menschen bestimmt ist, reich zu sein, während andere ein Leben lang kämpfen müssen. Sie werden die Ursachen von Erfolg, Mittelmaß oder finanziellen Fehlschlägen verstehen und damit anfangen, Ihre finanzielle Zukunft zum Besseren zu wenden. Sie werden begreifen, wie Einflüsse aus der Kindheit unser finanzielles Verhaltensmuster bestimmen und wie diese Einflüsse zu Gedanken und Gewohnheiten führen, mit denen man sich selbst ins Abseits manövriert. Sie werden die Wirkung starker und mächtiger Aussagen erleben, die Ihnen dabei helfen werden, Ihre destruktiven Denkstrukturen durch mentale „Vermögensdateien“ zu ersetzen, sodass Sie genauso denken – und damit Erfolg haben – werden wie Reiche. Sie erlernen

außerdem Schritt für Schritt Strategien für die Praxis, um Ihr Einkommen zu erhöhen und zu Wohlstand zu gelangen.

In Teil I dieses Buches werden wir erklären, auf welche Weise das Denken und Handeln eines jeden von uns in Sachen Geld konditioniert ist, und beschreiben vier Schlüsselstrategien zur Veränderung unseres mentalen finanziellen Verhaltensmusters. In Teil II untersuchen wir die unterschiedlichen Denkstrukturen von reichen Menschen, Mittelständlern und Armen und geben Ihnen 17 Grundeinstellungen und Maßnahmen an die Hand, die bei Umsetzung zur dauerhaften Veränderung Ihrer finanziellen Situation führen werden. Über das Buch verteilt haben wir aus den Tausenden Briefen und E-Mails, die ich von Schülern erhalten habe, die am „Millionaire Mind Intensive“-Seminar teilgenommen haben, einige ausgewählt, die von bemerkenswerten Erfolgen zeugen.

Worin besteht also nun meine eigene persönliche Erfahrung? Welchen Hintergrund habe ich? War ich immer schon erfolgreich? Ich wünschte, es wäre so.

Wie viele von Ihnen hatte ich vermutlich sehr viel Potenzial, konnte es jedoch nicht unter Beweis stellen. Ich las alle entsprechenden Bücher, hörte die jeweiligen Kassetten und ging zu allen Seminaren. Ich wollte unbedingt erfolgreich sein. Ich weiß nicht, ob es das Geld war, die Freiheit, das Gefühl, etwas erreicht zu haben, oder ob es nur darum ging, meinen Eltern zu genügen – jedenfalls war ich fast besessen von dem Gedanken, erfolgreich zu sein. Als ich um die 20 war, startete ich verschiedene unternehmerische Aktivitäten, jedes Mal mit dem Ziel, ein Vermögen zu machen, doch die Resultate wurden immer schlechter.

Ich arbeitete wie ein Pferd, doch es war nie genug. Ich hatte die „Nessie-Krankheit“: Ich hatte vom sogenannten Profit gehört, ich sah nur nie etwas davon. Ich dachte ständig: „Wenn ich ins richtige Geschäft einsteige, auf das richtige Pferd setze, dann schaffe ich es.“ Aber ich lag falsch. Nichts funktionierte ... zumindest nicht bei mir. Es war der letzte Teil dieses Satzes, der mich schließlich wie ein Keulenhieb traf. Wie kam es denn, dass andere im exakt gleichen Geschäft, in dem auch ich tätig war, Erfolg hatten, und ich war immer noch pleite? Was war aus meinem Potenzial geworden?

So begann ich, mich selbst einer Prüfung zu unterziehen. Ich hinterfragte meine Überzeugungen und es wurde mir klar, dass ich zwar immer davon sprach, eines Tages wirklich reich sein zu wollen, aber gleichzeitig tiefsitzende Probleme damit hatte. In der Hauptsache hatte ich Angst. Ich hatte Angst zu versagen oder – schlimmer noch – erfolgreich zu sein, aber dann wieder alles zu verlieren. Dann wäre ich wirklich ein Trottel. Schlimmer noch: Ich würde die eine Sache verlieren, die für mich sprach – meinen Nimbus als Mann mit Potenzial. Was, wenn ich herausfand, dass ich nicht das Zeug zum erfolgreichen Geschäftsmann hatte und mir ein Leben voller Mühen bestimmt war?

Wie es das Glück so wollte, erteilte mir ein extrem reicher Freund meines Vaters ein paar gute Ratschläge. Dieser Freund war im Hause meiner Eltern zu Besuch, um mit den „Jungs“ Karten zu spielen, und bemerkte mich im Vorbeigehen. Das war schon das dritte Mal, dass ich wieder zu Hause eingezogen war, und ich lebte in der „Souterrain-Suite“, auch als Keller bekannt. Ich vermutete, mein Vater hatte sich bei ihm über meine beklagenswerte Existenz ausgelassen, denn als er mich sah, hatte er diesen Ausdruck

des Mitgefühls in den Augen, der normalerweise für die Hinterbliebenen bei einer Beerdigung reserviert ist.

Er sagte: „Harv, ich habe genauso angefangen wie du jetzt, das reinste Fiasko.“ „Na großartig“, dachte ich, „jetzt fühle ich mich gleich viel besser.“ Ich sollte ihm einfach höflich mitteilen, ich sei zu beschäftigt ... der Farbe dabei zuzuschauen wie sie von der Wand abblättert. Er fuhr fort: „Doch dann erhielt ich einen Rat, der mein Leben veränderte, und ich möchte ihn heute an dich weitergeben.“ „Oh nein, jetzt kommt die Vater-Sohn-Unterhaltung und er ist noch nicht einmal mein Vater!“ Schließlich rückte er damit heraus: „Harv, wenn du nicht so erfolgreich bist, wie du es gerne hättest, dann bedeutet das nur, dass du etwas nicht weißt.“ Ich war damals ein ziemlich selbstbewusster junger Mann und natürlich dachte ich, ich wüsste so ziemlich alles. Mein Bankkonto sprach leider eine ganz andere Sprache. Und so hörte ich dann endlich zu. Er sagte schließlich: „Wusstest du, dass die meisten reichen Menschen auf sehr ähnliche Weise denken?“ Ich sagte: „Nein, darüber habe ich noch nie nachgedacht.“ Er antwortete: „Es ist natürlich keine exakte Wissenschaft, doch meistens ist es so, dass reiche Menschen eine bestimmte Denkstruktur haben und arme Menschen vollkommen anders denken. Diese Denkstrukturen bestimmen ihr Handeln und daher auch die Ergebnisse, die sie erzielen.“ Er fragte: „Wenn du so denken würdest wie die Reichen und ebenso handeltest wie sie, glaubst du dann, dass du auch reich werden könntest?“ Ich erinnere mich, dass ich ohne echte Überzeugung antwortete: „Ich glaube schon.“ „Dann“, so fuhr er fort, „musst du doch einfach nur die Denkstruktur reicher Menschen übernehmen.“

Als der Skeptiker, der ich damals war, sagte ich: „Also, was denkst du gerade?“ Worauf er antwortete: „Ich denke, dass reiche Menschen vor allen Dingen ihre Verpflichtungen einhalten, und ich habe jetzt eine Verabredung mit deinem Vater. Die Jungs warten auf mich. Bis bald.“ Und obwohl er dann hinausging, brachten mich seine Worte ins Grübeln.

In meinem Leben funktionierte nichts, also dachte ich: „Was soll’s.“ Ich fing an, mit ganzer Kraft meine reichen Mitmenschen und ihre Denkstrukturen gründlich zu studieren. Ich lernte zunächst alles, was es über die innere Funktionsweise unserer Denkprozesse zu lernen gibt, vor allem konzentrierte ich mich aber auf die Psychologie von Geld und Erfolg. Und wissen Sie was? Ich entdeckte, dass es wirklich stimmte: Reiche Menschen denken wirklich anders als Arme und sogar anders als Menschen aus der Mittelschicht. Schließlich wurde mir bewusst, wie sehr meine eigenen Gedanken mich vom Reichtum abhielten. Aber was noch wichtiger war: Ich lernte mehrere Techniken und Strategien kennen, um mein eigenes Denken so zu verändern, dass ich genauso dachte wie die Reichen.

Schließlich sagte ich mir: „Genug gejammt! Ich will es ausprobieren.“ Ich beschloss, es noch einmal mit einer neuerlichen Geschäftsgründung zu versuchen. Da ich selbst großes Interesse an Gesundheit und Fitness hatte, eröffnete ich eines der ersten Geschäfte für Fitnessgeräte in Nordamerika. Da ich kein Geld hatte, musste ich über meine Visakarte einen Kredit von 2.000 Dollar aufnehmen, um das Geschäft zu gründen. Ich begann, das Gelernte anzuwenden, indem ich mir die Geschäfts- und Denkstrategien reicher Leute zum Vorbild nahm. Der erste Schritt war, dass ich mich ganz dem Erfolg verpflichtete und auf Sieg

setzte. Ich schwor mir selbst, mich voll auf das Geschäft zu konzentrieren und es nicht aufzugeben, bevor ich nicht mindestens Millionär geworden war. Allein schon diese Herangehensweise unterschied sich grundlegend von meinen bisherigen Aktivitäten, bei denen ich stets in zu engen Zeiträumen gedacht hatte und von guten Geschäftsmöglichkeiten oder harten Zeiten auf Abwege geführt wurde.

Ich fing auch an, meinen gedanklichen Ansatz in Frage zu stellen, wann immer ich finanziell negativ oder kontraproduktiv zu denken begann. Früher hatte ich geglaubt, dass alles, was mein Verstand mir sagte, auch der Wahrheit entsprach. Ich begriff, dass mein Verstand in vielerlei Hinsicht mein größtes Hindernis auf dem Weg zum Erfolg darstellte. Ich entschloss mich daher, in Zukunft keine Gedanken mehr zuzulassen, die mich nicht ermächtigten, meine Vision von Wohlstand und Reichtum in die Tat umzusetzen. Ich wendete jeden einzelnen Grundsatz an, den Sie in diesem Buch kennenlernen werden. Ob es funktioniert hat? Und wie! Mein Unternehmen war so erfolgreich, dass ich in nur zweieinhalb Jahren zehn Geschäfte eröffnete. Daraufhin verkaufte ich die Hälfte der Unternehmensanteile für 1,6 Millionen Dollar an ein Unternehmen, das im „Fortune 500“-Ranking gelistet war.

Danach zog ich ins sonnige San Diego. Ich nahm mir zwei Jahre Zeit, um meine Strategien zu verfeinern, und fing damit an, geschäftliche Einzelberatungen anzubieten. Ich nehme an, dass diese Beratungen bei den Klienten Wirkung zeigten, denn sie kehrten zurück und brachten Freunde, Partner und Kompagnons zu unseren Sitzungen mit. Bald schulte ich zehn und manchmal bis zu 20 Menschen auf einmal.

Einer meiner Klienten schlug schließlich vor, dass ich genauso gut eine Schule eröffnen könnte. Ich hielt das für eine großartige Idee. So gründete ich die „Street Smart Business School“ und brachte Tausenden von Menschen in ganz Nordamerika „praxisbewährte Geschäftsstrategien für den Turboerfolg“ bei.

Während ich den Kontinent bereiste und meine Seminare abhielt, bemerkte ich etwas ganz Seltsames: Man konnte zwei Menschen in genau dem gleichen Raum nebeneinander sitzen haben, die genau die gleichen Grundsätze und Strategien lernten. Einer von ihnen nahm diese Tipps an und setzte sie mit ungeheurem Erfolg um. Was aber geschah mit dem anderen, der die ganze Zeit genau neben ihm gesessen hatte? Die Antwort lautet: Nicht gerade viel!

Das war der Punkt, an dem mir klar wurde, dass man die besten Werkzeuge der Welt haben kann, wenn man jedoch auch nur ein kleines Loch im „Werkzeugkasten“ hat (ich zeige jetzt auf meinen Kopf), dann hat man ein Problem. Ich entwickelte daher ein Programm, das ich „Millionaire Mind Intensive“ nannte, das auf die inneren Gesetzmäßigkeiten aufbaute, denen Geld und Erfolg unterworfen sind. Als ich die inneren Gesetzmäßigkeiten (den Werkzeugkasten) mit den äußeren Gesetzmäßigkeiten (den Werkzeugen) kombinierte, nahmen die Erfolge praktisch aller Teilnehmer drastisch zu! Das ist es also, was Sie in diesem Buch lernen werden: Beherrschen Sie die inneren Gesetzmäßigkeiten des Geldes, um aus dem Spiel als Sieger hervorzugehen! Denken Sie sich reich!

Ich werde häufig gefragt, ob mein Erfolg nur eine „Eintagsfliege“ war oder ob er andauert. Lassen Sie es mich so ausdrücken: Durch die Anwendung der Grundsätze und Prinzipien, die ich lehre, habe ich Millionen und Abermillionen verdient und

bin mittlerweile vielfacher Multimillionär. So gut wie alle meine Investitionen und geschäftlichen Unternehmungen sind mehr als erfolgreich. Manche Menschen behaupten, ich habe die „Midasgabe“: Alles, was ich anfasse, verwandele sich in Gold. Sie haben recht. Was sie jedoch nicht sehen, ist, dass „Midasgabe“ einfach nur ein anderer Ausdruck für ein finanzielles Verhaltensmuster ist, das auf Erfolg ausgerichtet ist. Sie werden es am eigenen Leib erfahren, wenn Sie diese Grundsätze und Prinzipien lernen und umsetzen.

Zu Beginn unserer „Millionaire Mind Intensive“-Seminare frage ich die Teilnehmer für gewöhnlich: „Wer von Ihnen ist heute hier, um etwas zu lernen?“ Das ist eigentlich eine Fangfrage, denn wie der Autor Josh Billings¹ sagte, ist es „nicht das, was wir nicht wissen, was uns am Erfolg hindert, sondern das, was wir wissen und nicht den Tatsachen entspricht. Das ist unser größtes Hindernis“. Bei diesem Buch geht es also nicht so sehr ums Lernen als vielmehr ums Verlernen! Es ist grundlegend zu erkennen, dass Ihre alten Denkstrukturen und Handlungsweisen Sie genau zu dem gemacht haben, was Sie jetzt sind.

Wenn Sie wirklich reich und wirklich glücklich sind – klasse! Doch falls Sie es nicht sind, dann lade ich Sie ein, einige Möglichkeiten zu prüfen, die vielleicht nicht in Ihre Schublade dessen passen, was Sie derzeit für richtig oder angemessen halten.

Obwohl ich Ihnen empfehle, kein Wort von dem zu glauben, was ich sage, möchte ich, dass Sie diese Konzepte ausprobieren. Ich fordere Sie auf, den gelesenen Ideen zu vertrauen. Nicht weil Sie mich persönlich kennen, sondern weil als Ergebnis der in diesem Buch gelehrtten Prinzipien und Grundsätze schon viele Tausend Menschen ihr Leben verändert haben.

¹ US-Autor (1818–1885), eigentlicher Name: Henry Wheeler Shaw

Weil wir gerade über Vertrauen sprechen: Das erinnert mich an eine meiner Lieblingsgeschichten. Da geht es um einen Mann, der an Klippen entlanggeht und plötzlich das Gleichgewicht verliert, ausrutscht und hinunterfällt. Glücklicherweise ist er geistesgegenwärtig genug, um sich am Vorsprung festzuhalten, also klammert er sich dort verzweifelt fest. So hängt er dort, bis er schließlich schreit: „Hallo! Ist dort oben jemand, der mir helfen kann?“ Keine Antwort. Er ruft und ruft: „Ist da irgendjemand, der mir helfen kann?“ Schließlich antwortet eine tiefe, dröhnende Stimme: „Hier spricht Gott. Ich kann dir helfen. Lass los und habe Vertrauen.“ Als Nächstes hört man dann: „Hallo! Ist dort oben irgendjemand anderes, der mir helfen kann?“

Die Lektion ist einfach. Wenn Sie im Leben ein höheres Niveau erreichen wollen, dann müssen Sie bereit sein, einige Ihrer alten Denk- und Lebensweisen loszulassen, um andere anzunehmen. Der Erfolg wird schließlich für sich selbst sprechen.

Teil I

Ihr finanzielles Verhaltensmuster

Wir leben in einer dualistischen Welt: auf und ab, hell und dunkel, heiß und kalt, ein und aus, schnell und langsam, rechts und links. Dies sind nur einige wenige Beispiele für Tausende solcher Gegensätze oder Pole. Damit ein Pol existieren kann, muss auch der gegensätzliche Pol existieren. Ist es möglich, eine rechte Seite ohne eine linke zu haben? Ausgeschlossen.

Wenn es „äußere“ Gesetze für Geld gibt, muss es infolgedessen auch „innere“ Gesetze geben. Zu den äußeren Gesetzen gehören Dinge wie Wirtschaftskunde, Finanzmanagement und Investitionsstrategien. Diese sind unbedingt erforderlich. Doch die inneren Gesetze sind genauso wichtig. Eine gute Analogie wäre hier das Beispiel eines Tischlers und seiner Werkzeuge. Die besten Werkzeuge zu haben ist Grundvoraussetzung, doch ein erstklassiger Tischler zu sein, der diese Werkzeuge meisterhaft einsetzt, ist noch weit wichtiger.

Ich habe ein Motto: „Es reicht nicht, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Sie müssen auch die richtige Person zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein.“

Also, wer sind Sie? Wie denken Sie? Woran glauben Sie? Was für Gewohnheiten und Eigenheiten haben Sie? Wie denken Sie

wirklich über sich selbst? Wie viel Selbstvertrauen haben Sie? Wie gut können Sie Beziehungen zu anderen aufbauen? Wie weit vertrauen Sie anderen? Glauben Sie wirklich, dass Ihnen Wohlstand zusteht? Sind Sie in

VERMÖGENSLEITSATZ:
*Ihr Einkommen kann nur in
 dem Maße wachsen, in dem
 Sie selbst wachsen!*

der Lage, trotz Furcht, Sorgen, Unannehmlichkeiten und Unbequemlichkeiten zu handeln? Können Sie auch dann aktiv werden, wenn Sie nicht in der Stimmung sind? Tat-

sache ist, dass Ihr Charakter, Ihr Denken und Ihre Überzeugungen zu einem wesentlichen Teil das Ausmaß Ihres Erfolges bestimmen.

Einer meiner Lieblingsautoren, Stuart Wilde¹, formulierte es einmal so: „Der Schlüssel zum Erfolg ist, die eigene Energie zu erhöhen. Wenn Sie das tun, ziehen Sie die Menschen auf natürliche Weise an. Und wenn Sie vor der Tür stehen, schicken Sie Ihnen eine Rechnung!“

Warum ist Ihr finanzielles Verhaltensmuster so wichtig?

Haben Sie schon einmal von Menschen gehört, die finanziell am Ende sind? Ist Ihnen aufgefallen, dass einige Menschen viel Geld haben, aber dann alles wieder verlieren, oder dass einige Menschen mit ausgezeichneten Geschäftskonzepten einen fantastischen Start hinlegen, aber dann trotzdem nicht erfolgreich sind? Nun kennen Sie die wahre Ursache. Von außen sieht es aus wie Pech, ein Abschwung in der Wirtschaft, ein lausiger Geschäftspartner, was auch immer. Von innen betrachtet sieht es

¹ In England gebürtiger US-Autor, Mystiker und Visionär (www.stuartwilde.com)

jedoch ganz anders aus. Das ist der Grund, weshalb der Reichtum für so manche, die das große Geld machen, dafür aber von innen her noch nicht bereit sind, nur von kurzer Dauer ist und sie alles wieder verlieren.

Die Mehrzahl der Menschen hat einfach nicht die Fähigkeit, das große Geld zu machen und dieses dann auch festzuhalten beziehungsweise mit den gestiegenen Herausforderungen, die mit mehr Geld und Erfolg einhergehen, fertig zu werden. Das, meine Freunde, ist der Hauptgrund dafür, dass diese Menschen nicht viel Geld haben.

Lottogewinner sind ein perfektes Beispiel. Forschungen haben wieder und wieder gezeigt, dass die meisten Lottogewinner, ganz egal wie groß ihr Gewinn ist, schließlich wieder zu ihrem ursprünglichen finanziellen Status zurückkehren, zu der Vermögenssumme, mit der sie gut umgehen können.

Andererseits gilt für Selfmade-Millionäre genau das Gegenteil. Ist Ihnen eigentlich schon aufgefallen, dass Selfmade-Millionäre, die ihr Geld verlieren, es für gewöhnlich innerhalb relativ kurzer Zeit wieder zurückbekommen? Donald Trump² ist ein gutes Beispiel. Trump besaß Milliarden, verlor alles und gewann einige Jahre später alles zurück und noch etwas mehr.

Woher kommt dieses Phänomen? Weil Selfmade-Millionäre zwar ihr Geld verlieren können, aber nicht die wichtigste Grundlage ihres Erfolges: ihr Millionärsdenken. Im Fall von Donald Trump ist es natürlich ein Milliardenärsdenken. Ist Ihnen klar, dass Donald Trump niemals nur ein Millionär sein könnte? Wenn Donald Trump netto nur eine Million Dollar besäße, wie würde er ihrer Meinung nach über seinen finanziellen Erfolg denken? Die meisten Menschen würden darin übereinstimmen, dass er sich

² Amerikanischer Geschäftsmann, TV-Persönlichkeit und Milliardär, geb. 14. Juni 1946

wahrscheinlich wie ein finanzieller Versager fühlen würde, als ob er pleite wäre.

Das liegt daran, dass das finanzielle „Barometer“ von Donald Trump auf Milliarden, nicht Millionen, geeicht ist. Die finanziellen Barometer der meisten Menschen sind auf das Erwirtschaften von Tausenden, nicht Millionen, geeicht. Und die finanziellen Barometer von manchen Menschen sind nur auf Hunderte, noch nicht einmal Tausende Dollar, eingestellt. Bei manchen steht das finanzielle Barometer sogar auf weniger als Null. Die frieren sich den Hintern ab und wissen nicht warum!

Die Wahrheit ist, dass nur die wenigsten ihr volles Potenzial ausschöpfen. Die meisten Menschen sind nicht erfolgreich. Entsprechende Forschungen haben gezeigt, dass 80 Prozent der Menschen niemals finanziell so frei sein werden, wie sie es gerne hätten, und 80 Prozent werden niemals behaupten, dass sie wirklich glücklich sind.

Der Grund ist einfach. Die meisten Menschen sind bewusstlos. Sie sind am Steuer eingenickt. Ihr Denken und Arbeiten ist oberflächlich – nur auf dem basierend, was sie sehen können. Sie leben ausschließlich in der für sie sichtbaren Welt.

Die Wurzeln bringen die Früchte hervor

Stellen Sie sich einen Baum vor. Nehmen wir an, dieser Baum sei der Baum des Lebens. An seinen Zweigen hängen Früchte. Im Leben werden unsere Früchte Ergebnisse genannt. So schauen wir uns also die Früchte (unsere Ergebnisse) an und wir mögen sie nicht. Die Ernte ist nicht zufriedenstellend, die Früchte sind zu klein oder sie schmecken nicht gut.

Was machen wir daher meistens? Die meisten von uns verwenden noch mehr Aufmerksamkeit und Konzentration auf die Früchte, unsere Ergebnisse. Doch wo liegt denn eigentlich der Ursprung der Früchte? Es sind die Samen und Wurzeln, die diese Früchte hervorbringen.

Was unter der Erde ist, schafft das, was über der Erde ist. Das *nicht Sichtbare* schafft das *Sichtbare*. Was schlie-

ßen wir daraus? Wenn Sie die Früchte verändern wollen, müssen Sie zuerst die Wurzeln ändern. Um das *Sichtbare* zu verändern, müssen Sie zuerst das *Unsichtbare* ändern.

Natürlich sagen nun einige, dass sie nur glauben, was sie sehen. Die Frage, die ich diesen Menschen immer stelle, ist: „Warum bezahlen Sie dann eigentlich Ihre Stromrechnung?“ Obwohl wir Elektrizität nicht sehen können, sind wir selbstverständlich in der Lage, die Energie wahrzunehmen und zu nutzen. Wenn Sie Zweifel an der Existenz von Elektrizität haben sollten, dann stecken Sie doch einmal Ihren Finger in die Steckdose. Ich garantiere Ihnen, dass Ihre Zweifel sehr schnell behoben sein werden.

Meiner Erfahrung nach ist das, was wir in dieser Welt nicht sehen können, weitaus mächtiger als alles, was wir sehen. Sie mögen dieser Aussage zustimmen oder nicht, aber in dem Maße in dem Sie dieses Prinzip nicht in Ihrem Leben umsetzen, werden Sie leiden. Warum? Weil Sie sich den Naturgesetzen widersetzen, denen zufolge das, was unter der Erde ist, das erschafft, was über der Erde ist. Das *Unsichtbare* bringt das *Sichtbare* hervor.

VERMÖGENSLEITSATZ:

Wenn Sie die Früchte verändern wollen, müssen Sie zuerst die Wurzeln ändern. Um das Sichtbare zu verändern, müssen Sie zuerst das Unsichtbare ändern.

Als menschliche Wesen sind wir ein Teil der Natur und stehen nicht darüber. Infolgedessen, wenn wir in Übereinstimmung mit den Gesetzen der Natur leben und an unseren Wurzeln arbeiten – unserer „inneren“ Welt –, dann verläuft unser Leben in Harmonie. Tun wir das nicht, wird es stürmisch.

In jedem Wald, auf jedem Bauernhof, in jedem Obstgarten der Welt schafft das, was unter der Erde ist, das, was über der Erde ist. Darum ist es nutzlos, Ihre Aufmerksamkeit den Früchten zu widmen, die Sie bereits angebaut haben. Sie haben keinen Einfluss mehr auf die Früchte, die schon am Baum hängen. Sie können jedoch die Früchte von morgen verändern. Um das zu erreichen, müssen Sie jedoch die Erde umgraben und die Wurzeln stärken.

Die vier Quadranten



Eine der wichtigsten Einsichten, die Sie jemals haben können, ist, dass wir nicht nur auf einer Ebene des Seins leben. Unser Leben erstreckt sich über mindestens vier unterschiedliche Bereiche gleichzeitig. Diese vier Quadranten sind die physische Welt (P), die mentale Welt (M), die emotionale Welt (E) und die geistige (spirituelle) Welt (S).

Die meisten Menschen erkennen nicht, dass die physische Welt nur ein „Ausdruck“ der anderen drei Welten ist.

Nehmen wir zum Beispiel an, Sie haben gerade einen Brief auf Ihrem Computer geschrieben. Sie drücken die Taste „Drucken“ und der Brief kommt aus Ihrem Drucker. Sie schauen sich Ihren Ausdruck an und finden einen Tippfehler. Also holen Sie Ihren bewährten Radiergummi heraus und radieren den Tippfehler weg. Dann drücken Sie nochmal die Taste „Drucken“ und was passiert? Der gleiche Tippfehler erscheint noch einmal. Wie konnte das passieren? Sie haben den Fehler doch gerade wegradiert! Dieses Mal holen Sie einen noch größeren Radiergummi und radieren noch stärker und länger. Sie lesen sogar ein 300 Seiten starkes Handbuch mit dem Titel „Effektives Radieren“. Nun haben Sie alle Mittel und alles Wissen, das Sie brauchen. Sie sind bereit. Sie drücken nochmal die Taste „Drucken“ und – da ist der Fehler schon wieder! „Unmöglich!“, rufen Sie fassungslos. „Wie konnte das passieren? Was ist hier los? Bin ich in der ‚Twilight Zone‘?“

Was hier passiert, ist Folgendes: Das Problem kann nicht im „Ausdruck“, in der physischen Welt, behoben werden, sondern nur im „Programm“, den mentalen, emotionalen und geistigen Welten.

Geld, Reichtum, Gesundheit, Krankheit, Ihr Gewicht: Das sind alles Ergebnisse. Wir leben in einer Welt von Ursache und Wirkung.

Haben Sie schon mal jemanden sagen hören, dass Geldmangel ein Problem ist? Nun hören Sie mal gut zu: Geldmangel ist niemals und unter keinen Umständen ein Problem. Geldmangel ist lediglich ein Symptom der Vorgänge unter der Oberfläche.

VERMÖGENSLEITSATZ:

Geld, Reichtum, Gesundheit, Krankheit, Ihr Gewicht: Das sind alles Ergebnisse. Wir leben in einer Welt von Ursache und Wirkung.

³ Name einer amerikanischen TV-Serie der 50er- und 60er-Jahre mit Mystery- und Science-Fiction-Elementen

Geldmangel ist die Wirkung, doch was ist die Ursache? Es läuft darauf hinaus: Der einzige Weg, die „äußere“ Welt zu verändern, besteht darin, zuerst Ihre „innere“ Welt zu ändern.

Wie auch immer Ihre Resultate aussehen mögen, seien sie beachtlich oder ärmlich, gut oder schlecht, positiv oder negativ, denken Sie stets daran, dass Ihre äußere Welt lediglich Ihre innere Welt widerspiegelt. Wenn die Dinge in Ihrem äußeren Leben nicht gut laufen, dann liegt das daran, dass die Dinge in Ihrem inneren Leben nicht gut laufen. So einfach ist das!

Deklarationen: Eine mächtige Geheimwaffe zum Erreichen von Veränderungen

In meinen Seminaren verwenden wir die Technik des „beschleunigten Lernens“, mit deren Hilfe wir schneller lernen und mehr von dem Erlernten behalten können. Der Schlüssel liegt hier im „Mitmacheffekt“. Unser Ansatz folgt dem Motto: „Man vergisst, was man hört; man erinnert sich an das, was man sieht; man versteht, was man tut.“⁴

Daher fordere ich Sie auf, am Ende eines jeden zentralen Grundsatzes in diesem Buch Ihre Hand aufs Herz zu legen und eine „Deklaration“ auszusprechen. Dann berühren Sie Ihren Kopf mit Ihrem Zeigefinger und machen eine weitere Deklaration. Was meine ich hier mit Deklaration? Darunter ist einfach eine positive Äußerung zu verstehen, die Sie nachdrücklich und laut machen.

Derartige Deklarationen sind deshalb ein so wertvolles Werkzeug, weil alles aus nur einem Element besteht: Energie. Energie bewegt sich in Form von Frequenzen und Schwingungen.

⁴ Chinesisches Sprichwort