

Autor: Thorsten Schröter
Titel: Das Buch der Reichen

Vorwort

Ihr Erfolg

Dieses Buch habe ich für Sie geschrieben, um Ihnen die Möglichkeit zu geben, reich zu werden.

Ich beschreibe für jeden leicht anwendbare Techniken, die ich selbst auf meinem Weg vom Assistenten der Geschäftsleitung bis hin zum Marketingmanager und heute mehrfachen Unternehmer erfolgreich ausprobiert habe.

Auf meinen Seminaren vermittele ich den Inhalt dieses Buches und mehr. Tausende begeisterter Teilnehmer arbeiten bereits mit den Techniken des Schröter-Trainings. Da unser Seminar honorarfrei wiederholt werden kann, erhalte ich sehr schnell Rückmeldungen. Der Erfolg jedes Einzelnen zeigt, daß es funktioniert.

Aus unglücklichen sind glückliche Menschen geworden, aus Armen wurden Reiche, und so mancher hat aus eigener Kraft seine Gesundheit wiedererlangt.

Das Wesentliche zu Ihrem Erfolg halten Sie bereits in den Händen. Jetzt brauchen Sie nur noch zwei Dinge: Dieses Buch zu lesen und die Techniken auszuprobieren.

Grenzenlose Möglichkeiten

Sie müssen es wirklich wollen

Die wichtigste Voraussetzung für Sie um gesund, glücklich oder reich zu werden, ist, daß Sie es wirklich wollen. Natürlich möchten dies alle Menschen, wenn man Sie nur fragen würde. Aber das meine ich nicht. Der Gedanke an Gesundheit, an Glück oder an Reichtum muß Sie vollkommen mit Freude erfüllen. Sie müssen es vom Herzen her wirklich wollen und bereit sein, eine Gegenleistung dafür zu erbringen.

Ich selbst habe hierzu etwas bemerkenswertes erlebt: Meine Mutter, eine selbständige Unternehmerin, hatte bis zu diesem Zeitpunkt keinen privaten Anrufbeantworter. Da ich aber des Öfteren eine Nachricht hinterlassen mußte, schenkte ich ihr einen Anrufbeantworter. Ich wußte, daß meine Mutter mit technischen Geräten nicht umgehen wollte und so entschied ich mich für ein einfaches Gerät. Dieses besaß lediglich drei Schalter. Einen für die Wiedergabe, einen zum Löschen und einen zum Zurückspulen. Seit dieser Zeit ruft meine Mutter mich regelmäßig an, um zu fragen, wie ihr Anrufbeantworter funktioniert.

In der Zwischenzeit bin ich die Bedienung mit ihr unendlich viele Male durchgegangen. Aber ohne Erfolg. Meine Mutter will dieses technische Gerät einfach nicht verstehen. Es handelt sich lediglich um das Bedienen von drei Schaltern und dennoch beherrscht eine Unternehmerin, die viele Menschen beschäftigt, ein solches Gerät nicht. Nicht weil sie unfähig ist, sondern weil sie es nicht verstehen will. Was Menschen nicht wollen, das wird nicht geschehen.

Hierzu belegen langjährige wissenschaftliche Studien, daß Kinder, die Hausaufgaben lösen müssen, nach bereits kurzer Zeit einen deutlichen Leistungsabfall zeigen. Dieses konnte man anhand von EEG-Messungen (Elektroenzephalogramm) eindeutig nachweisen. Die gleichen Kinder beschäftigten sich anschließend mit ihrem Hobby und ihre Leistungsfähigkeit nahm innerhalb kürzester Zeit wieder deutlich zu. An dieser Stelle verstehen Sie, wie wichtig es ist, das, was man macht, auch zu wollen. Ihre Leistungsfähigkeit und damit Ihre Aufnahmefähigkeit wird nur dadurch um ein Vielfaches gesteigert, daß Sie etwas wirklich möchten.

Also: Egal, was Sie in Ihrem Leben erreichen wollen: Gesundheit, Glück oder Reichtum, Sie müssen es wirklich wollen. Ansonsten erreichen Sie es nicht.

Wie alles begann

Die Erforschung des Erfolgsprinzips begann im Jahre 1908. Zu dieser Zeit dachte ein Mann Namens Andrew Carnegie über genau dieses Thema nach. Andrew Carnegie hatte allen Grund über Gesundheit, Glück und Reichtum nachzudenken, denn er war bereits zu diesem Zeitpunkt einer der reichsten Männer der Vereinigten Staaten von Amerika. Er suchte nach Gesetzmäßigkeiten, die, wenn man sie anwendet, Erfolg bringen. Mit diesem Gedanken gab er eines Tages ein Interview. Eine lokale Zeitung wollte über sein Stahlunternehmen berichten.

Die Idee

Das Erscheinen des jungen Reporters brachte Andrew Carnegie auf eine Idee. Er beauftragte eben diesen Reporter mit den Recherchen zum Thema Erfolg. Die Aufgabe des jungen Reporters war es herauszufinden, ob Gesundheit, Glück und Reichtum nur zufällig entstehen, oder beeinflussbar sind. Der junge Reporter war kein anderer als Napoleon Hill. Er recherchierte zwanzig Jahre lang zu diesem Thema und fand heraus, daß jeder Mensch in der Lage ist, sein Leben selbst zu gestalten. Viele Tausende von Menschen hatte er befragt. Darunter Millionäre und Multimillionäre genauso wie Arme und Kranke. Und das Ergebnis war, daß jeder Mensch selbst bestimmt, was er in seinem Leben wird, vorausgesetzt er weiß wie.

Wie ein Lauffeuer zog sich nun der Begriff Mental-Training durch die USA. Und sein 1928 veröffentlichtes Buch erreichte Millionenauflagen.

Die rasante Entwicklung

1960 interessierte sich die wissenschaftliche Abteilung der NASA für Mental-Training und fand heraus, daß die mentalen Techniken tatsächlich nachzuweisen sind. Sie verwendeten mentales Training bei der Schulung ihrer Astronauten, um deren Leistungsfähigkeit deutlich zu steigern.

Das Top-Management in den USA setzte sehr schnell Mental-Training wirtschaftlich für den Erfolg ein und aus dem Leistungssport ist dieses Thema heute nicht mehr wegzudenken.

Nach und nach versteht auch die Schulmedizin immer besser die Zusammenhänge zwischen dem, was wir denken und dem, was wir erreichen.

In zahlreichen Seminaren werden inzwischen die unterschiedlichsten Methoden zum Thema angeboten und jedes Jahr erscheinen hierzu unzählige Veröffentlichungen.

Auf dem Weg zu diesem Buch besuchte ich selbst innerhalb von fünfzehn Jahren zweiundfünfzig Seminare. Darunter Management- und Mind-Power Trainings, Bioenergetik-, Mind-Control-Seminare und vieles andere mehr. Ich absolvierte Ausbildungen zum NLP- (Neurolinguistisches Programmieren) und Mental-Trainer, schulte mich in Sophrologie und erforschte die Gesetzmäßigkeiten des Erfolges. Alles was in diesen Jahren als anwendbare Techniken wirklich funktionierte, habe ich zusammengetragen und es unter dem Begriff Schröter-Training zu einem neuen Ganzen zusammengestellt.

Einige tausend Menschen praktizieren bereits heute die zum Schröter-Training weiterentwickelten Techniken. Die Erfolge zeigen: Es gibt einen Weg um Gesundheit, Glück und Reichtum einfach zu erreichen.

Das universelle Gesetz

Die Techniken, die noch beschrieben werden, basieren auf universellen Gesetzmäßigkeiten, daß heißt, sie sind immer und überall anwendbar.

Vielleicht ist Ihnen auch schon einmal aufgefallen, daß nichts im Mikro- (Mikro = klein) und im Makrokosmos (Makro = groß) zufällig geschieht. Alles im Kleinen wie im Großen funktioniert nach ganz bestimmten Gesetzmäßigkeiten.

Noch niemals ist ein Stern zufällig aus seiner Umlaufbahn geschleudert worden, nie eine Blutzelle zufällig gegen den Strom geschwommen und kein Atom hat grundlos einen Haken geschlagen. In unserem Universum gibt es 105 verschiedene Atome. Alles folgt ganz bestimmten Gesetzmäßigkeiten. Warum sollte also der Mensch, der aus nichts anderem besteht, als einziger Zufällen unterliegen.

Es gibt keine Zufälle

Es gibt keine Zufälle! Ihre jetzige Situation ist, ob Sie es wollen oder nicht, ausschließlich diesen Gesetzmäßigkeiten gefolgt und zwar denen von Geist und Materie. Alles was Sie bis heute erreicht haben (Materie), hat als Gedanke (Geist) in Ihrem Kopf begonnen. Ihre Gedanken sind also Realität geworden.

Um dieses zu verstehen, machen Sie sich einmal bewußt, daß ein Tisch nicht einfach vorhanden ist, sondern zu Beginn als Gedanke im Kopf existiert. Danach wird dieser Tisch zu einer Skizze, dann zu einer Reinzeichnung, weiter zu einem Prototyp, bis er irgendwann in Serienproduktion gefertigt wird. Dieser Tisch hat also als Gedanke zu existieren begonnen und erst danach wurde er Wirklichkeit.

Oder nehmen Sie den Raumflug. Er ist nicht das Werk von Technokraten oder Bürokraten, sondern wurde viele Jahre zuvor von Jules Verne erdacht. Jedes Unternehmen beginnt zuerst als Gedanke zu existieren und wird erst danach in der Realität umgesetzt.

Wenn also ein Gedanke auf eine ganz bestimmte Art und Weise gedacht wird, fängt er an sich zu verwirklichen.

In den meisten Fällen haben wir jedoch, bei ca. 50. 000 Gedanken am Tag, kaum Einfluß auf das, was wir erreichen. Es sei denn wir lernen auf die Ebene zu gehen, auf der Gedanken entstehen. Diesen Teil nennt man die unbewußte Ebene. Ohne daß wir es selber merken, nehmen die Gedanken auf unsere Ergebnisse Einfluß. Dann nämlich, wenn ein Gedanke besonders häufig und intensiv gedacht wird. In diesem Moment bildet sich im Gehirn ein Muster. Dieses aufgebaute Muster läßt uns genau so handeln, daß sich der zuvor „unbewußte“ Gedanke verwirklicht.

Alles beginnt auf der unbewußten Ebene

Die unbewußte Ebene, Ihr Unterbewußtsein, beeinflußt also Ihre bewußte Wahrnehmung. Sie können Situationen, Ereignisse und Dinge nur wahrnehmen, wenn diese zuvor in Ihrem Unterbewußtsein gespeichert sind. Vielleicht ist Ihnen auch schon einmal das gleiche wie mir passiert. Meine Frau bittet mich beim Frühstück ihr den Zucker aus dem Schrank zu geben. Ich öffne den Schrank, aber ich sehe keine Zuckerdose. Anschließend steht meine Frau auf, öffnet ebenfalls den Schrank. Nimmt die Zuckerdose, die die ganze Zeit direkt vor meinen Augen stand, heraus und wundert sich, daß ich sie übersehen konnte. Nun liegt es nicht daran, daß ich nicht gründlich genug nachgesehen hätte, sondern vielmehr daran, daß ich im Gegensatz zu meiner Frau, meinen Kaffee schwarz trinke. Mein Unterbewußtsein hatte bis zu diesem Zeitpunkt die Zuckerdose nicht gespeichert. Dies machte es meinem Bewußtsein unmöglich die Zuckerdose wahrzunehmen, obwohl sie die ganze Zeit vor meinen Augen stand.

Das Bewußtsein kann also nur Situationen und Gegenstände erkennen, wenn sie zuvor im Unterbewußtsein gespeichert wurden. Diese Tatsache ist auf alles anwendbar. Wenn in Ihrem Unterbewußtsein nicht Gesundheit, Glück oder Erfolg auf eine bestimmte Art und Weise erdacht wurden, dann kann Ihr Bewußtsein Situationen oder Möglichkeiten nicht wahrnehmen.

Die perfekte Evolution

Das Unterbewußtsein wurde im Laufe der Evolution weitaus effektiver als das Bewußtsein, so kann das Bewußtsein maximal sechs neue Informationseinheiten gleichzeitig wahrnehmen, das Unterbewußtsein hingegen das Millionenfache. Das konnte nur möglich werden, weil das Unterbewußtsein eine eigene leistungsfähigere Sprache entwickelt hat. Es speichert in Bildern. Im Gegensatz zum gesprochenen Wort, enthält ein Bild viel mehr Informationen. Versuchen Sie nur einmal ein Urlaubsbild detailliert zu beschreiben. Welche Körnung hat der Sand. Ist er glatt, oder gibt es dort Dünen. Gibt es Menschen, wenn ja, wie sehen die aus, was haben sie an. Das Meer, ist es ruhig oder bewegt. Welche Farben und in welcher Helligkeit sehen Sie. Millionen von Informationen auf einem Bild. Es genau zu beschreiben würde ein Buch füllen. Es vollkommen zu erklären würde Stunden dauern. Und es ist nur ein einziges Bild.

Mit dieser Bildersprache arbeitet das Unterbewußtsein und es ist damit enorm leistungsfähig. Jedes Bild realisiert sich
Jeder Gedanke wird für das Unterbewußtsein in ein Bild umgewandelt. Wird dieser Gedanke nun häufig und intensiv wiederholt, entsteht im Unterbewußtsein eine Ursache. Diese beeinflusst, ohne daß wir es merken, unser Denken. Unser Denken wiederum beeinflusst unser Handeln und unser Handeln die Wirkung, also das Ergebnis.

Ursache und Wirkung

Beeinflussung durch die Politik

Vor Kriegsbeginn der amerikanischen Nordstaaten gegen die Südstaaten (1861–1865) ließen die Banken der Rothschilds durch ihre Agenten das „Pro-Union-Denken“ der Nordstaaten schüren. Gleichzeitig unterstützten andere Rothschild-Agenten das „Kontra-Union-Denken“ der Südstaaten. Als die beiden verfeindeten Staaten handelten und der Krieg ausbrach, finanzierte die Rothschildbank in London die Nordstaaten und die Pariser Rothschildbank die Südstaaten. Die einzigen, die diesen Krieg wirklich gewonnen hatten, waren die Banken der Familie Rothschild.

In den meisten Fällen nehmen wir die Ursache gar nicht wahr und können so auch keinen Einfluß auf das Ergebnis nehmen.

Beeinflussung durch die Medien

Vielleicht erinnern Sie sich noch an die Diskussionen der 70er Jahre. Dort wurde über die Medien die Nachricht verbreitet: „Der deutsche Wald stirbt“. Zurückgeführt wurde dies auf zu hohe Schadstoffwerte von PKWs. Fernsehsender und Zeitungen griffen dieses Thema auf und veröffentlichten hierzu zahlreiche Berichte. In den Köpfen der Menschen entstand der Eindruck, daß sie selbst am Waldsterben schuld seien. Ihnen war klar, daß es so nicht weitergeht und das Umweltthema wurde auf breiter Ebene diskutiert. Tatsächlich belegen Studien, daß das Waldsterben nicht auf Schadstoffe der PKWs zurückzuführen ist, sondern vielmehr darauf, daß in den europäischen Wäldern jahrzehntelang keine natürlichen Brände mehr stattgefunden haben. Durch die überperfekte Brandbekämpfung konnten sich Schädlinge über all die Jahre vermehren. Der natürliche Feind, „das Feuer“, wurde künstlich unterdrückt. Aber warum wurde dann von der Politik die Nachricht verbreitet, daß die Abgase von PKWs dafür verantwortlich sind? Wenn Sie einmal rückwirkend die daraus folgenden politischen Entscheidungen betrachten, werden Sie feststellen, daß kurze Zeit später die Kraftfahrzeugsteuer und die Benzinpreise drastisch erhöht wurden. Die Bevölkerung, der zuvor ein schlechtes Gewissen eingeredet wurde, verstand und befürwortete sogar diese Preiserhöhung. Denn jeder von ihnen wollte den geschädigten Wald retten.

An dieser Stelle möchte ich noch einmal erwähnen, daß alles, was wir besonders häufig und intensiv erleben, in unserem Unterbewußtsein als Ursache gespeichert wird. Und in diesem Fall wurde das Thema monatelang durch die Medien besonders intensiv wiederholt. Dabei spielt es keine Rolle, ob das, was wir erfahren, richtig oder falsch ist. Unser Unterbewußtsein hat kein eigenes Wertungssystem und hält jede Information für das, was wir wollen.

Beeinflussung durch die Furcht

Nicht anders ist es auch zu erklären, daß Menschen über 50 keine Arbeitsplätze mehr finden. Immer wieder wurde ihnen durch Arbeitsämter, Medien und die Politik erklärt, daß der heutige Arbeitsmarkt ausschließlich für junge und flexible Arbeitnehmer Chancen bietet. Durch diese Informationen wird die Angst, keine neue Arbeitsstelle zu finden, mit zunehmendem Alter größer. Tatsächlich suchen Tausende von Unternehmen erfahrene Mitarbeiter und viele Firmen bezahlen außerordentlich hohe Gehälter an weit über sechzigjährige, die eine beratende Funktion übernehmen. Aber durch die Sorge um einen neuen Arbeitsplatz werden bei vielen die Erwartungen bescheidener und die Gehaltsvorstellungen deutlich geringer.

Beeinflussung durch die Angst

Täglich wird uns in den Medien das Wetter präsentiert. Inzwischen warnen uns Wetterprognosen nicht nur vor Regen, sondern auch vor Krankheiten. Die Biowetterkarte

zeigt uns, daß im Norden, bei naßkaltem Wetter, Erkältungskrankheiten zunehmen. Im Westen hingegen ist mit starkem Pollenflug zu rechnen, so daß es bei Allergikern zu Reizungen der Schleimhäute kommen kann. Im kälteren Osten werden rheumatische Erkrankungen erwartet. Und im Süden Deutschlands sorgen Luftdruckwechsel für schwüles, drückendes Klima, so daß Kopfschmerz- und Migränepatienten stärker gefährdet sind. Wenn nun Menschen bereits unter einem dieser Krankheitsbilder leiden, dann wird dieses durch eine solche Berichterstattung verstärkt. Im Unterbewußtsein wird also bei einem Migränepatienten „Morgen ist Fönwetter“ als Ursache gesetzt. Sein Denken wird, ohne daß er es merkt, auf Kopfschmerz ausgerichtet. Und als zumeist unbewußte Handlung prüft er, ob ausreichend Medikamente in seinem Arzneischrank vorhanden sind. Wenn nicht, wird als Ergebnis das Fehlende in der Apotheke nachgekauft.

Was die Meisten nicht wissen: eben diese Biowetterkarte wird von der Pharmaindustrie gesponsort.

Jeden Tag werden mit solchen Berichten Ursachen gesetzt, um Wirkungen zu erhalten.

Beeinflussung durch die Presse

Die größte deutsche Tageszeitung berichtet fast ausschließlich über Morde, Mißhandlungen, Ehedramen und Kriege. Dieses garantiert ihr Millionenauflagen.

Die optisch gleiche Aufmachung, mit ausschließlich positiven Themen, führte die englische Tageszeitung „Good News“ innerhalb von drei Monaten in den Ruin. Durch die jahrelange Beeinflussung unseres Weltbilds sind inzwischen negative Nachrichten gewinnbringender zu vermarkten, als positive. Jede verstärkt wiederum die Ursache, und damit die Wirkung.

Beeinflussung durch die Sensationslust

Im Fernsehen ist die Bekanntheit der „Formel 1“ nicht etwa darauf zurückzuführen, daß dieser Sport besonders elegant ist, sondern vielmehr auf seine spektakulären Unfälle.

Würden diese Rennen ausschließlich daraus bestehen, daß Autos über drei Stunden im Kreis fahren, käme wohl kaum jemand auf die Idee, dieses am Fernsehgerät zu verfolgen.

Doch mit jedem tödlichen Unfall erhöhen sich die Einschaltquoten um ein Vielfaches.

Wir werden unten gehalten

Durch die einseitige Darstellung von Kirche, Politik und Medien erscheint uns Negatives glaubhafter als Positives. Die Erziehung ist darauf ausgerichtet uns Angst einzuflößen, denn mit der Angst sind wir beeinflussbar. Deswegen gehören Banken, Kirchen und Versicherungen zu den mächtigsten Unternehmen unserer Zeit. Sie alle arbeiten mit der Angst.

Und die Medien, sie wollen uns nur unterhalten. Wenn wir uns jedoch diesen Begriff einmal etwas genauer anschauen, dann stellen wir fest, daß „unterhalten“ zusammengesetzt ist aus „unten“ und „halten“. Genau das geschieht Tag für Tag. Wir werden durch Angst unten gehalten.

Aber was ist eigentlich so schlecht an der Angst? Ihr Unterbewußtsein kennt überhaupt keine Angst. Sehen Sie sich nur einmal Babys oder Kleinkinder an. Ohne zu zögern würden sie jede Treppe besteigen und die Höhe spielt dabei keine Rolle. Feuer flößt ihnen keinen Respekt ein und selbst vor einer gefährlichen Meeresbrandung würden sie nicht zurückschrecken. Schon mit der Erziehung werden Ängste in uns aufgebaut und gefestigt.

Jede Angst wird dabei gedanklich häufig und intensiv erlebt. Da das Unterbewußtsein jedoch nicht wertet, wird das, wovor wir uns fürchten, für das gehalten, was wir erleben wollen.

Der Satz: „Ich habe Angst zu versagen“, wird demnach für das Unterbewußtsein zu: „Ich habe zu versagen“. So wird auch die Angst vor Einsamkeit zum Befehl, einsam zu sein. Wir werden genau an das herangeführt, wovor wir uns eigentlich fürchten.

Unsere Angst ist der Beginn vom Massen-Denken und dieses wird beeinflusst, gesteuert und gelenkt.

Wo sind Ihre Wünsche geblieben?

Sie alle hatten einmal Träume, Wünsche und Sehnsüchte. Ich meine damit nicht, daß jeder Junge Pilot oder Rennfahrer und jedes Mädchen Tierärztin oder Tänzerin werden wollte.

Wovon ich spreche ist ein heiliges Feuer. Etwas was Sie früher bei dem Gedanken daran ganz und gar erfüllt hat. Aber wo sind Ihre Wünsche geblieben? Ich will es Ihnen sagen. Als Sie noch klein waren, da kam jemand zu Ihnen und sagte: „Jetzt bist du groß“, da waren Sie gerade sechs, „und du sollst wissen, daß Träume nur Betrug sind“.

Und dann fingen Sie selber an sich ständig zu sagen, Sie seien zu faul zum Lernen, zu müde für die Schule, zu dumm für die Hausaufgaben, zu arm, zu dick, oder zu häßlich.

So sind Sie im Laufe der Jahre zu genau dem geworden, was sie sich Tag für Tag selber gesagt haben. Ihre heutige Realität ist lediglich die verzögerte Widerspiegelung Ihrer früheren Gedanken. Die Grenzen, von dem, was Sie alles noch erreichen können, gibt es nur in Ihrem Kopf. Ihre Wünsche und Ziele werden sich aber erst dann verwirklichen, wenn Sie genau wissen was Sie wollen.

Ziele

Das Schaffen von neuen Realitäten

Die wirkungsvollste Methode um Ziele zu erreichen, ist die, Ihre Ziele im Unterbewußtsein fest zu verankern. Somit entsteht eine Ursache, die Ihr Bewußtsein neu ausrichtet. Sie werden damit zukünftig alle Situationen und Gelegenheiten wahrnehmen, die Sie Ihrem Ziel näherbringen. Diese Technik verwenden Sie für das Schaffen von neuen Realitäten. Sie ist sowohl für materielle, als auch für immaterielle Wünsche geeignet. Dieses bewußte Ursache setzen, wird programmieren genannt. Verwenden Sie, wenn Sie zukünftig Ihre Ziele programmieren, bitte keine Zahlen und Daten. Ihr Unterbewußtsein arbeitet ausschließlich mit Bildern, anders kann es diese Informationen nicht umsetzen.

Sagen Sie „Ja“

Wenn Sie etwas erreichen wollen, ganz gleich was, dann müssen Sie bereits heute aufhören darüber zu schimpfen. Sie müssen das, was Sie haben möchten, bejahen. Es gibt keinen anderen Weg es zu bekommen.

Was wollen Sie?

Als ich vor längerer Zeit einen Bekannten besuchte, schlug ich ihm vor, daß wir gemeinsam noch etwas unternehmen könnten. Auf meinen Vorschlag hin, im nächsten Kaffee noch etwas zu trinken, war ihm dort das Servicepersonal nicht freundlich genug. Mein nächster Vorschlag, in der Stadt noch gemütlich ein Glas Wein zu genießen, stieß wiederum auf Ablehnung, da der Weg zu weit und Taxis um diese Zeit schwer zu bekommen seien. Egal, was ich auch vorschlug, er wußte ganz genau, was er nicht wollte, aber glauben Sie, ich hätte eine Idee oder Anregung für diesen Abend bekommen? Nein!

Wie er, wissen die meisten Menschen nicht, was sie wollen, aber ganz genau, was sie nicht wollen. Damit Ihre Wünsche Wirklichkeit werden, müssen Sie sich klare Ziele setzen.

Verschwenden Sie keine Gedanken

Nehmen Sie niemals Geld als Ziel. Geld ist lediglich ein Weg es zu erreichen. Nehmen wir an, Ihr Ziel ist es, eine große Segeljacht zu besitzen. In diesem Fall wäre Geld ein möglicher Weg, um dies zu verwirklichen. Indem Sie davon ausgehen, daß ein solches Boot ausschließlich über eine hohe Summe Geld zu realisieren ist, limitieren Sie sich, ohne es zu merken, in Ihren Möglichkeiten. Stellen Sie sich doch einmal vor, jemand vererbt Ihnen genau diese Jacht, oder sie wird Ihnen einfach geschenkt. Ich gebe zu, diese Möglichkeiten sind eher unwahrscheinlich, aber indem Sie sich keine Gedanken über den Weg machen, in diesem Fall Geld, sind Sie für alle Gelegenheiten offen.

Auf einem meiner zahlreichen Vorträge kam in der Pause eine Teilnehmerin zu mir und fragte, ob sie wirklich jedes Ziel mit Hilfe der mentalen Techniken realisieren könne. Sie erzählte mir, daß sie in normalen finanziellen Verhältnissen lebe und zu ihren größten Leidenschaften gehöre das Geigenspiel. Bis zu diesem Tag, hielt sie Ihren größten Wunsch, selber eine Stradivari zu spielen, für unmöglich. Ich versicherte ihr, daß ihr Wunsch keineswegs unrealistisch sei. Mit Hilfe der nachfolgenden Technik verankerte sie in Ihrem

Unterbewußtsein dieses Ziel.

Ein Jahr später erhielt ich von eben dieser Frau einen Brief. Sie schrieb mir, daß ihr Mann, der Anlageberater sei, neben vielen Kleinanlegern, auch drei große Kunden betreue. Einer dieser Großanleger suchte nach einer Gelegenheit, eine hohe Summe Geld festzulegen. Nachdem der Markt ausführlich studiert wurde, entschied sich der Geldgeber für die Anlage seiner Mittel in Antiquitäten. Man besuchte Auktionen und Versteigerungen, um ein gewinnbringendes Objekt zu finden. Auf einer Auktion wurde, neben vielen anderen interessanten Gegenständen, auch eine echte Stradivari angeboten. Da der Wert einer solchen Geige ständig steigt, überlegte man, dafür das höchste Gebot abzugeben. Unter Geigenliebhabern ist bekannt, daß ein solches altes Instrument, wenn es nicht regelmäßig gespielt wird, an Klang verliert. Und so kam der Anlageberater auf die naheliegende Idee, daß seine Frau regelmäßig diese Stradivari spielen könne. Heute, ein Jahr nachdem sie es für unmöglich hielt, spielt diese Frau regelmäßig „ihre“ Stradivari. Hätte sie sich nur annähernd über den Weg Gedanken gemacht, sie wäre niemals darauf gekommen.

Machen Sie sich also niemals über den Weg Gedanken.

Kennen Sie eigentlich das wissenschaftliche Phänomen der Hummel? Sie hat eine Fügelfläche von 0,7 Quadratzentimetern, bei 1,2 Gramm Gewicht. Nach den aerodynamischen Gesetzen, die man im Windkanal beweisen kann, kann eine Hummel nicht fliegen. Das Gewicht, die Größe und die Form ihres Körpers machen das Fliegen eigentlich unmöglich.

Würde die Hummel wissen, daß sie eigentlich gar nicht fliegen kann, glauben sie mir, sie könnte es nicht. Da Sie aber Ihr Ziel verfolgt, Honig zu sammeln um zu überleben, fliegt sie einfach.

Werden Sie wie die Hummel. Machen Sie sich niemals über das „wie“ Gedanken. Ihr Unterbewußtsein wird immer den richtigen Weg wählen.

Glück im Spiel

Nehmen Sie niemals einen Lottogewinn oder Glück im Spiel als Ihr Ziel. Die Statistiken zeigen, das 85% aller Lottomillionäre zwei Jahre nach Ihrem Gewinn weniger Geld besitzen als zuvor. Sie würden bei einem Gewinn im Lotto oder Glücksspiel lediglich eine Wirkung erhalten, ohne selbst die Ursache dafür gesetzt zu haben.

Um zu verdeutlichen, welche Gesetzmäßigkeit hier wirkt, stellen Sie sich einmal vor, daß ein Landstreicher Sie um 5. 000 DM bittet. Angetrunken verspricht er Ihnen sich mit diesem Kapital eine Wohnung zu mieten, einer geregelten Arbeit nachzugehen und von nun an auf Alkohol zu verzichten. Was glauben Sie? Angenommen Sie würden ihm die 5. 000 DM geben. Was würde wohl passieren? Ein Seminarteilnehmer beschrieb das Wahrscheinlichste mit folgenden Worten „Es würde eine riesige Brückenfete geben“. Und genau das oder ähnliches würde passieren. Der Landstreicher hätte mit den 5.000 DM eine Wirkung erhalten, ohne selber die Ursache zu setzen.

Ohne Ursache können Sie nur kurzfristig die Wirkung halten.

Bestimmen Sie was Sie wollen

1. Schreiben Sie einmal alle Ihre Ziele und Wünsche auf.
Lassen Sie sich dabei ruhig einen Moment Zeit.

2. Überprüfen Sie, ob Sie diese Ziele und Wünsche auch wirklich wollen.

Ein Einzelhändler, dessen Geschäft nur gering besucht wurde, realisierte mit der mentalen Technik ein volles Geschäft. Zwei Monate später erhielt ich von Ihm einen Anruf. Er erklärte mir, daß sein Geschäft, einen Monat nach dem Anwenden der Technik, eine enorm hohe Kundenfrequenz erzielte, es würden jedoch nur wenige Kunden seine Waren kaufen. Auf meine Frage was er denn erreichen wollte, beschrieb mir der Einzelhändler sein Bild. Ein Geschäft voller Kunden.

Durch diese Erfahrung verstand er die Wichtigkeit seine zukünftigen Ziele genau zu formulieren.

3. Stehen Ihre Ziele im Widerspruch zueinander?

Vielleicht ist eines Ihrer Ziele, ein durch Sie außerordentlich gut florierendes Unternehmen zu leiten und ein anderes Ziel ist, sich zur Ruhe zu setzen. Die beiden Ziele stehen im Widerspruch zueinander. In diesem Fall entscheiden Sie sich für eines und streichen das andere.

4. Schaden Sie mit Ihren Zielen jemandem bewußt?

Wenn ja, streichen Sie es.

5. Sind Ihre Ziele hoch genug?

Die meisten Menschen sind viel zu bescheiden. In diesem Fall werden Sie ihr Denken nicht verändern. Sie denken in den alten gewohnten Prozessen weiter. Wenn Ihr Ziel aber hoch genug ist, veranlassen Sie Ihr Unterbewußtsein mit neuen Gedanken alle hierfür erforderlichen Möglichkeiten wahrzunehmen.

6. Können Sie an Ihre Ziele glauben?

Damit meine ich, halten Sie es für möglich, daß eines Tages, egal wann, Ihr Ziel eintritt? Wenn nicht, wird es wohl niemand können. Ohne diesen Glauben können Sie auch keine anderen Menschen begeistern.

Nehmen Sie ein Ziel nach dem anderen

Beginnen Sie mit Ihrem wichtigsten Ziel. Nehmen Sie hierfür ein Ziel, das nicht in allzu weiter Ferne liegt. Es sollte sich in den nächsten Monaten realisieren können. Somit erhalten Sie schnelle Erfolge und die Motivation für das nächste Ziel. Vermeiden Sie es auch, mehrere Ziele zu einem zusammenzufassen.

Gehen sie es im Kopf durch

Damit Ihr Ziel nun auch Wirklichkeit wird, müssen Sie es visualisieren. Dazu setzen sich bequem hin. Schließen Sie Ihre Augen und halten Sie sie während der gesamten Visualisierungsübung geschlossen. Stellen Sie sich dann vor Ihrem geistigen Auge eine große Kinoleinwand vor. Nehmen Sie hierfür einfach eine Leinwand, die Sie aus irgendeinem Kino bereits kennen.

Ganz gleich, für wie unrealistisch Sie diese Bilder auch halten mögen, zweifeln Sie sie niemals an. Tun Sie einfach so, als würden Sie es sehen.

Sicher haben Sie schon einmal eine Rohschnittversion eines Spielfilms gesehen. In einer solchen Fassung wird der „eigentliche“ Filmbeginn durch das Aufleuchten von Zahlen dargestellt. Durch das kurze Erscheinen der Zahlen drei, zwei und eins weiß der Mitarbeiter, der für den Filmschnitt verantwortlich ist, an welcher Stelle der fertige Film später anfangen soll.

Atmen Sie dann tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl drei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

3 3 3

Atmen Sie wieder tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl zwei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

2 2 2

Atmen Sie ein weiteres Mal tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl eins auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

1 1 1

Danach sind Sie auf Ihrer Grundstufe, der Stufe auf der Sie von nun an, alle Ihre Ziele programmieren können. Ihre Augen bleiben geschlossen.

Stellen Sie sich anschließend, in Ihrer Phantasie, eine Kinoleinwand vor. Diese sollte ein

wenig über Ihrem Augenhorizont erscheinen, so daß Sie zu dieser Dialeinwand aufschauen müssen.

Lassen Sie nun Ihr Ziel auf der von Ihnen erdachten Dialeinwand bildlich, als bewegte Szene erscheinen. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie sich inmitten dieser Handlung befinden, oder diese lediglich als Betrachter erleben. Sehen Ihr Ziel in genau dem Augenblick, wo es sich gerade verwirklicht.

Angenommen Ihr Ziel ist es, eine Segeljacht zu besitzen. In diesem Fall stellen Sie sich genau den Augenblick vor, in dem der Bootsverkäufer Ihnen die Schlüssel mit den dazugehörigen Papieren überreicht und Sie zu diesem Kauf beglückwünscht.

Programmieren Sie niemals den Zustand - ich wünsche, - ich will oder - ich werde. Denn dann wird Ihr Unterbewußtsein auch dieses für eine Befehl halten und Sie werden höchstens Weltmeister - im Wünschen, - im Wollen, oder - im Werden.

Ihr Unterbewußtsein beginnt erst für Sie zu arbeiten, wenn Sie mit Ihrem Ziel dort eine neue Wirklichkeit erschaffen haben. Erleben Sie also Ihr Ziel immer so, als wäre es bereits eingetreten.

Immer, wenn Sie zukünftig mitten im Erleben Ihrer Szene sind, vergessen sie auf keinen Fall das aller wichtigste: Fühlen Sie die Freude über das auf dieser Bewußtseinsstufe bereits Erreichte. Je größer die Freude ist, die Sie bei der Vorstellung Ihres Ziels empfinden, desto schneller wird es sich realisieren. Sie müssen wirklich auf Ihr Ziel vor Freude „abfahren“. In einem kleinen amerikanischen Vorort kam seit Monaten ein ziemlich heruntergekommener älterer Mann täglich in eine Kirche, um für ein wenig mehr Geld zu beten. Tag für Tag wiederholte er das gleiche Gebet. „Ach lieber Gott, bitte lasse mir doch etwas mehr Geld zukommen. Ich weiß, ich belüge und betrüge meine Frau, schlage meine Kinder und vertrinke das meiste von dem, was ich habe.“ So betete er Woche um Woche, Monat um Monat.

Der alte Mann war gerade wieder dabei sein Gebet zu sprechen, als eines Tages die Kirchentür aufging und ein Farbiger hereintrat. Er ging zielstrebig nach vorne zum Altar, sah nach oben und rief: „Hey Mann, Gott, ich fahr voll auf dich ab. Ich bin neu in dieser Stadt. Um ein schönes Leben zu beginnen, bräuchte ich ein schickes Auto, eine tolle Wohnung und eine schöne Frau. Hey Mann, Gott, ich fahr voll auf dich ab.“ Der Farbige drehte sich um und verließ die Kirche und noch beim Rausgehen hörte man ihn sagen „Hey Mann, Gott, ich fahr voll auf dich ab.“ Entsetzt fuhr der alte Mann mit seinem täglichen Gebet fort. Einige Wochen später, gerade als er wieder zu seinem Gebet ansetzte, öffnete sich die Kirchentür. Der Farbige betrat erneut die Kirche, ging wieder zielstrebig auf den Altar zu, sah nach oben und rief: „Hey Mann, Gott, ich fahr voll auf dich ab. Ich habe jetzt ein schickes Auto, eine tolle Wohnung und eine schöne Frau. Danke, Gott. Ich fahr wirklich voll auf dich ab.“ Nachdem der Farbige gegangen war, trat nun auch der alte Mann vor den Altar, sah nach oben und fluchte: „Gott, mir, der ich täglich deine Kirche besuche und seit Monaten um etwas mehr Geld bitte, mir gibst du nichts. Dem Schwarzen aber, der nur ein einziges Mal zu dir kam, gibst du was er will. Warum?“ Plötzlich wurde es dunkel in der Kirche und über dem Altar leuchtete ein helles Licht und eine tiefe Stimme sagte zu dem Mann „Hey Mann, ich fahr einfach nicht auf dich ab.“

Sie müssen also in dem Moment, in dem Sie Ihr Ziel erleben, wirkliche Freude empfinden, es muß Sie durchdringen. Sie müssen „voll darauf abfahren“.

Da im Unterbewußtsein durch Häufigkeit und Intensität eine Ursache gesetzt wird, arbeiten Sie am erfolgreichsten, wenn Sie sich am Ende Ihrer Zielvorstellung folgenden Zielauslöser in Gedanken sagen:

„Immer, wenn ich zukünftig meine Zähne putze, aktiviere ich meine unermeßlichen Kräfte, zum Erreichen dieses Zieles zum bestmöglichen Zeitpunkt. So oder noch besser.“

Mit diesem Satz schaffen Sie es, daß sich Ihr Ziel dynamisch verstärkt. Wenn Sie nun zukünftig Ihre Zähne putzen, werden Sie bei jedem Mal daran erinnert, alles Nötige für Ihr die Erreichung Ihres Zieles zu tun.

Lassen Sie dann das Bild mit Ihrem Ziel wieder verklingen.
Zählen Sie nun langsam von eins bis fünf und öffnen Sie erst bei fünf wieder die Augen.

Das Programmieren Ihrer Ziele

Setzen Sie sich bequem hin.

Schließen Sie die Augen.

Stellen Sie sich Ihre geistige Kinoleinwand vor.

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

3 3 3

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

2 2 2

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

1 1 1

Sie haben jetzt Ihre Grundstufe erreicht.

Lassen Sie nun Ihre Dialeinwand leicht über Ihrem Augenhorizont erscheinen.

Programmieren Sie Ihr Ziel.

Fühlen Sie die Freude.

Programmieren Sie sich nun Ihren Zielauslöser.

Lassen Sie die Bilder verklingen.

Zählen Sie:

1, 2, 3, 4, 5

Erst bei 5 öffnen Sie Ihre Augen.

Diese Programmierung mit Ihrem Ziel wiederholen Sie, einmal am Tag, an insgesamt sechs aufeinanderfolgenden Tagen. Sollten Sie vergessen zu programmieren, machen Sie sich einmal Gedanken, ob das, was Sie erreichen wollen, wirklich Ihr Ziel ist.

Loslassen und Werden

Den alten Menschen, die im Begriff sind zu sterben, wird, obwohl sie ein erfülltes Leben gehabt haben, der Tod dadurch erschwert, daß der Lebenspartner oder die Kinder nicht alleine zurückbleiben möchten.

Viele Mütter können ihre Kinder, obgleich diese bereits erwachsen sind, nicht selbständig entscheiden lassen. Das Leben ist aber ein ständiger Kreislauf. Alles beginnt bei seiner Entstehung bereits wieder zu vergehen. Mit unserer Geburt kommen wir dem Tod näher.

Das Einatmen erzwingt das Ausatmen. Das Werden bedingt das Beenden und umgekehrt.

Selbst eine Gerade, die in die Unendlichkeit geführt wird, schließt sich, durch die Krümmung des Raumes, wieder zum Kreis.

Können Sie eigentlich loslassen? Um dieses selbst zu erfahren, stellen Sie sich vor Ihren noch geschlossenen Kleiderschrank. Schreiben Sie nun alle Kleidungsstücke auf, von denen Sie glauben, daß sie darin hängen. Wenn wirklich alles notiert haben, öffnen Sie Ihren Kleiderschrank. Alles was jetzt nicht auf Ihrem Zettel steht, nehmen Sie heraus. Trennen Sie sich von dieser Kleidung. Es sind Ihre Frust- und Fehlkäufe. Machen Sie anderen damit eine Freude, oder übergeben Sie sie einer Sammelstelle in Ihrer Nähe. Von „Altem“ trennen wir uns nur ungerne.

Wenn Sie aber etwas Neues erreichen möchten, dann müssen Sie lernen loszulassen. Es kann nichts „Neues“ in Ihrem Leben kommen, wenn nichts „Altes“ geht. Ihr jetziges Ziel wird nur dann eintreten, wenn Sie bereit sind es loszulassen. Damit meine ich, sich keine Gedanken mehr darum zu machen, ob und wann es eintritt. Seien Sie sich einfach sicher, daß es eintritt.

Haben Sie auch schon einmal tagelang auf einen wichtigen Brief gewartet? Ihre Ungeduld wurde mit jedem Tag größer. Kaum etwas war interessanter als der Postbote, doch Ihr Briefkasten blieb leer. Aber ausgerechnet an dem Tag, an dem Sie nicht mehr an ihn dachten, weil Sie gerade mit anderen Dingen beschäftigt waren, genau dann kam der erwartete Brief.

Sobald Sie nicht loslassen, machen Sie sich durch Ihr Denken Druck. Und Druck erzeugt immer Gegendruck. Ihre vollkommene Gesundheit, die glückliche Partnerschaft, Ihr erhsehnter Arbeitsplatz, die angestrebte Position im Unternehmen, Ihre Selbständigkeit, der berufliche Erfolg, oder Ihr finanzieller Reichtum werden sich am allerwenigsten realisieren, wenn Sie ständig darauf warten.

Die erste
Unterweisung der Reichen:

Jede bildhafte Vorstellung,
die Sie erfüllt,
hat das Bestreben,
sich zu verwirklichen.

Finanzieller Reichtum
Das Spiegelbild der Seele

Die meisten Menschen glauben, Sie werden von Ihren Lebensumständen unten gehalten. Dieses Denken ist falsch, grundfalsch! Ihre Lebensumstände können Sie gar nicht unten halten. Das Einzige, was Sie unten halten kann, sind Ihre Gedanken. Ihre derzeitige finanzielle Situation ist auf Heller und Pfennig das Spiegelbild Ihrer Seele. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie das so wollen oder nicht.

Die Größe Ihres Kapitals

Möchten Sie wirklich reich werden? Also gut, dann schreiben Sie jetzt den Geldbetrag auf, den Sie innerhalb eines Jahres haben möchten. Lassen Sie sich ruhig eine Minute Zeit. Aber dann schreiben Sie diesen Betrag auf Ihr Blatt Papier.

Die Summe, die Sie für realistisch halten und gerade festgelegt haben, ist das Höchste, was Sie binnen eines Jahres erreichen können. In Ihnen liegt das Kapital. Es ist genauso groß, wie Sie eben glauben das es ist. Es ist erstaunlich anpassungsfähig. Seine Größe hängt vom Umfang ab, den Sie ihm geben. Nur wenige Menschen wissen, daß dieses innere Kapital existiert. Die Grenzen, die Sie dafür errichten, sind im Allgemeinen als „Selbstvertrauen“ bekannt. Je größer die Zahl auf Ihrem Blatt Papier ist, desto größer ist Ihr Kapital und somit Ihr Selbstwertgefühl. Jetzt kennen Sie das Geheimnis des Reichtums. Die von Ihnen soeben bestimmte Summe ist das Höchste, was Sie jemals erreichen können. Es sei denn, Sie vergrößern Ihr Kapital. Geld, also Reichtum, muß zuerst in Ihnen sein, damit es sich realisieren kann.

Ihr inneres Kapital besteht aus Armut und Reichtum. Diese beiden Gegensätze haben so gut wie nichts miteinander gemeinsam, und doch brauchen sie einander. Ohne das eine kann es das andere nicht geben. Ohne die Armut gibt es keinen Reichtum und umgekehrt. Beides braucht einander. Wir Menschen sind durch unser Unterbewußtsein als einzige Lebewesen in der Lage, selbständig unser Bewußtsein zu bestimmen. Haben wir uns für das eine oder andere entschieden und wissen wir, wie wir dorthin gelangen, können wir es von jedem Zeitpunkt an erreichen.

Wie Sie reich werden

Sehen Sie für sich unendlich viele Möglichkeiten.

Zum 40. Geburtstag meines Freundes überraschte ich ihn zum Frühstück. Anlässlich dieses besonderen Tages brachte ich ihm dreizehn einzeln verpackte Geschenke mit. Ohne sein Wissen, versteckte ich diese dreizehn Geschenke in seinem ganzen Haus. Während wir frühstückten, erzählte ich ihm von den versteckten Überraschungen, ohne jedoch dabei zu erwähnen, wieviele es waren. Er sprang auf und begann zu suchen. Mein Freund sah in jedem Raum nach, bis er nach einer Weile fünf Geschenke gefunden hatte. Erst beim Mittagessen machte ich ihn darauf aufmerksam, daß es mehr waren. Wieder sprang er auf, ging jeden Raum ein zweites Mal aufmerksamer durch und fand so weitere drei. Er glaubte nun alle Präsente entdeckt zu haben, setzte sich wieder vor sein inzwischen kalt gewordenes Essen. Erst zum Kaffee nannte ich ihm die vollständige Anzahl. Ein drittes Mal stand mein Freund auf, durchsuchte jeden Raum, diesmal noch gründlicher, bis er alle dreizehn Geschenke gefunden hatte.

Zu jeder Zeit waren es für meinen Freund dreizehn Geschenke. Aber seine eingeschränkte

Sichtweise ließ ihn von wenig ausgehen und so fand er nur wenig. Als er von mehr ausging fand er mehr.

Wenn Sie jetzt davon ausgehen, das es unendlich viele Möglichkeiten für Sie gibt, dann nehmen Sie diese bereits nach kurzer Zeit wahr.

Sehen Sie den Reichtum

In der Welt, in der wir leben, gibt es reich und arm. Es ist richtig, daß Hungersnöte, große Epidemien und wirtschaftliche Interessen viele Menschen zur Armut zwingen. Gleichzeitig gab es noch niemals so viele Millionäre, florierende Unternehmen und Wohlstand wie heute. Die Medien lenken unsere Ausrichtung einseitig. Täglich hören wir neue Meldungen von Arbeitslosenzahlen, Stellenabbau und Standortverlagerungen. Die Arbeitslosigkeit ist in den letzten Jahren sprunghaft angestiegen, aber wußten Sie, daß es gleichzeitig so viele Selbständige wie niemals zuvor gibt? Allein im Jahre 1997 übertraf die Zahl der neugegründeten Unternehmen alle bisherigen Ergebnisse. Jedes Einzelne braucht wiederum Mitarbeiter, Büroausstattung, Druckunterlagen, Werbung, PKWs, Datentechnik und Waren, die es wiederum verkaufen kann.

Stellen Sie sich nur einmal in das Zentrum einer Großstadt. Die Grundstücke, auf denen Firmen ihre Gebäude errichteten, haben sicher dem Makler viel Geld eingebracht. An den darauf entstandenen Bürokomplexen verdienen unzählige Baufirmen und die Unternehmen, die ein solches Büro inmitten einer Großstadt anmieten, müssen eine Menge Umsatz schreiben, damit sie sich das leisten können. Wohlstand und Überfluß, wohin Sie auch schauen.

Bei Ihrem nächsten Spaziergang durch den Wald versuchen Sie nur einmal die Blätter an den Bäumen zu zählen. Oder probieren Sie in einer sternklaren Nacht jeden einzelnen Stern zu erfassen. Es wird Ihnen nicht gelingen. Die Natur produziert im Überfluß.

Wenn Sie jetzt beginnen Ihre Ausrichtung auf Überfluß zu schulen, nehmen Sie nach kurzer Zeit auch für Ihre Situation den Wohlstand wahr.

Wie Sie sich auf Wohlstand schulen

Schreiben Sie auf einen 10 Mark Schein groß die Worte Reichtum und Überfluß. Diesen Geldschein legen Sie in Ihr Portemonnaie. Sie dürfen, ganz gleich in welche Situation Sie auch kommen diesen Schein niemals ausgeben. Es sei denn, er dient dazu, Krankheit zu lindern. Sollten Sie bei Ihrem nächsten Stadtbesuch für das Parkhaus nicht ausreichend Bargeld zur Verfügung haben, dann gehen Sie eben zu Fuß nach Hause. Wenn Sie beim Schaufensterbummel etwas außergewöhnlich Schönes sehen, und Ihr restliches Bargeld reicht nicht aus, dann verschieben Sie diesen Kauf. Egal, was auch passiert, geben Sie Ihren Geldschein niemals aus. Ab diesem Moment schulen Sie, immer wenn Sie wieder in Ihr Portemonnaie sehen, Ihr Unterbewußtsein auf Überfluß.

Sie haben ab jetzt immer mehr als Sie ausgeben können.

Bezahlen Sie Rechnungen gerne

Viele Menschen zahlen Ihre Rechnungen nur widerwillig. Zumeist werden diese wochenlang, in der Hoffnung in Vergessenheit zu geraten, beiseite gelegt. Was die meisten gar nicht merken ist, daß sie sich durch die unbezahlte Rechnung auf Armut schulen. Immer wieder stehen sie vor ihrer unbezahlten Rechnung, um sie dann wieder für weitere Tage liegen zu lassen. Einige Unternehmen beschäftigen ganze Abteilungen mit dem Verwalten von nicht bezahlten Rechnungen. Der Aufwand in diesen Unternehmen steht in keinem Verhältnis zu den Zinsen, die das liegengebliebene Geld einbringt.

Viele Unternehmer klagen über das Finanzamt. Am liebsten würden sie so wenig Steuern wie möglich bezahlen. Tatsächlich gibt es eine Möglichkeit wenig, oder gar keine Steuern zu bezahlen. Sie müssen einfach nichts verdienen. Unsere Steuersätze werden sich nicht verringern. Freuen Sie sich über Ihre nächste Rechnung vom Finanzamt. Je höher die Forderung des Finanzamtes ist, desto größer war zuvor Ihr Einkommen. Ihr Interesse sollte es also sein, möglichst viel Steuern zu bezahlen.

Es gibt keinen anderen Weg als Ihre Rechnungen zukünftig sofort zu bezahlen. Für all diese haben Sie Leistungen oder Waren erhalten.

Zahlen Sie Ihre Rechnungen gerne!

Geld ist etwas Gutes

Von klein auf wurde uns beigebracht, daß Geld etwas Verwerfliches ist. Der Geldadel wurde

bereits im Mittelalter von dem Familienadel verachtet. Die Neureichen gelten in unserer Gesellschaft als Wichtigtuer und die Großunternehmer als Ausbeuter. Aus dieser Denkhaltung sind uns viele Sprichwörter überliefert. So behauptet man, Geld verderbe den Charakter. Aber wenn Sie reich werden wollen, müssen Sie Geld als etwas Angenehmes, fast wie einen Freund betrachten. Würden Sie Ihrem Freund täglich eine Woche lang sagen, er verderbe ihren Charakter, dann glauben Sie mir: er würde, früher oder später, nicht mehr kommen.

Eine weitere Redensart, die wohl jeder kennt, lautet: „Lieber arm und gesund als reich und krank“. Nach diesem Satz müssen wir arm sein um Gesundheit zu erlangen und müssen krank sein, sobald wir reich werden. Es ist also nachdem, was wir von klein auf gelernt haben verwerflich reich zu sein und Armut entschuldigen wir damit, daß wir gesund sind. Untersuchungen zeigen jedoch eindeutig, daß reiche Menschen durch ausgewogene Ernährung, bessere medizinische Betreuung und abwechslungsreichere Freizeitgestaltung, gesünder leben.

Unsere gesamte Erziehung möchte uns dennoch weismachen, daß Reichtum etwas Schlechtes sei. Durch Religion und Politik wurde uns stets Armut als etwas Natürliches dargestellt. Aber das Evolutionsprinzip strebt nach Wachstum. Alles, was besser, größer, schöner und stärker ist, wird an die nächste Generation weitergegeben und überlebt. Geld ist tatsächlich etwas Gutes. Es verdirbt weder den Charakter, noch macht es krank. Wenn Sie reich werden wollen, dann müssen Sie Geld mögen.

Die fünf Voraussetzungen

Verschwenden Sie kein Geld.

Wenn Sie sich das nächste Mal ein besonders teures Kleidungsstück leisten, dann machen Sie sich hinterher keine Gedanken mehr, ob dieses Geld nicht besser für Ihre Frau, Ihren Mann, Ihre Kinder, Ihr Haus, Ihr Unternehmen, oder sonst irgend etwas besser angelegt gewesen wäre. Genau in diesem Moment ist dieser Kauf Verschwendung. Er hat seinen Sinn, daß Sie sich freuen, verloren. Beim nächsten Möbelstück kaufen Sie sich zukünftig keine billigere Kopie. Warten Sie lieber einen Moment, bis Sie den benötigten Betrag für das Original übrig haben. Ansonsten werden Sie bereits nach kurzer Zeit keine, oder nur wenig Freude an Ihrem Neuerwerb haben.

Wenn Sie das nächste Mal mit Ihren Kindern essen gehen, dann gehen Sie in das beste Restaurant in der Stadt. Reichen Ihre momentanen finanziellen Mittel nicht dazu aus, dann warten Sie solange, bis Sie es sich leisten können. Gehen Sie einfach ein- oder zweimal weniger essen. In den billigeren Lokalen ärgern Sie sich ansonsten nur über das schlechtere Essen und den nicht so gut geschulten Service. Ihre Kinder aber lernen nicht, sich nicht selbstverständlich mit Wohlstand zu umgeben.

Benutzen Sie keine Ausreden mehr

Es gibt keinen Grund dafür, warum Sie noch nicht reich sind. Es sei denn, Sie sagen es sich ständig. Sicherlich hatten Sie nie die Möglichkeit, Sie hatten nicht genug Zeit und Ihre Bildung reichte nicht aus. Vielleicht werden Sie auch sagen Ihre Gesundheit, oder der tägliche Trott, hielten Sie davon ab, und inzwischen seien Sie sowieso schon viel zu alt. Aber all das sind Ausreden. Mit solchen Gedanken begründen Sie Ihrem Unterbewußtsein lediglich, warum Sie niemals reich werden können.

Es gibt keinen Grund, warum Sie nicht reich sein sollten. Es sei denn, Sie denken es.

Leben Sie nie über Ihre Verhältnisse

Viele hochmotivierte Menschen leben weit über Ihre Verhältnisse. Ihre persönliche, finanzielle Situation ist aber durch Ihr eigenes Denken entstanden. Ändern Sie Ihre Geisteshaltung ohne mehr auszugeben, als Sie tatsächlich haben.

Fühlen Sie sich reich und Sie werden es.

Erfüllen Sie sich Ihre Träume

Seien Sie absolut aufrichtig. Wenn Sie einen Mercedes, ein eigenes Haus, eine schöne Fernreise oder ein elegantes Boot haben möchten, dann gestehen Sie sich dieses auch ein. Seien Sie ehrlich mit sich selbst.

Freuen Sie sich wieder

Was haben alle Ihre Wünsche für einen Sinn, wenn Sie sich darüber nicht mehr freuen können.

Viele Ziele sind in Ihrem Leben bereits eingetreten. Aber in dem Moment, in dem sie sich realisierten, waren Sie bereits auf dem Weg zu einem neuen Ziel. In den meisten Fällen haben Sie es nicht einmal bemerkt. Sie hatten gerade keine Zeit sich darüber zu freuen. Sie haben es einfach vergessen.

Vielleicht wollten Sie einen liebevollen Partner, Freunde, Ihre jetzige Position, oder Ihr eigenes Unternehmen. Tausende von Dingen haben Sie erreicht. Durch Ihre Visionen, durch Ihre Kraft und durch Ihren Mut.

Sie geben Ihren Zielen und Wünschen nur dann einen Sinn, wenn Sie sich darüber freuen können.

Die zweite
Unterweisung der Reichen:

Tun Sie das,
was Sie für nötig halten,
um Ihre Ziele zu erreichen.

Lösungen

Probleme sind Chancen

Ihr jetziger Zustand ist die Wirkung Ihrer früheren Gedanken. Kein anderer, außer Sie selbst, hat diesen bewirkt.

Mit der Schaffung unseres Universums entstanden auch die Polaritäten. Diese Gegensätze brauchen einander. Ohne den Pluspol kann es keinen Minuspol geben, ohne das Oben gibt es kein Unten, ohne links kein rechts, ohne das Ausatmen kein Einatmen und ohne Leben keinen Tod. Zu Allem gibt es eine Polarität. Nach diesem universellen Gesetz werden Sie also niemals vor ein Problem gestellt, daß Sie nicht selbst in der Lage sind zu lösen. Da wir uns jedoch lediglich auf eine Sache konzentrieren können, entscheidet allein unsere Ausrichtung, ob wir ein Problem, oder eine Lösung wahrnehmen.

Unser Gehirn funktioniert wie eine Einbahnstraße. Denken Sie in Problemen, tut sich der Weg in diese Richtung auf. Sie nehmen unbewußt alles wahr, was dieser Geisteshaltung entspricht. Für Ihr Unterbewußtsein gibt es weder gut noch böse. Es verstärkt jeden Ihrer Gedanken.

Wenn Sie die Grafik betrachten, sehen Sie die Polaritäten Vordergrund und Hintergrund. Welches Bild Sie wahrnehmen ist davon abhängig, ob Sie sich auf die weiße Vase, oder die Schwarzen Gesichter konzentrieren. Diese beiden Elemente ergeben zusammen ein Bild. Würden Sie die weiße Fläche entziehen, würde das gesamte Bild verschwinden und umgekehrt. Die Polaritäten brauchen einander. Ohne das Weiße kann es das Schwarze nicht als Bild existieren.

Sobald Sie ein Problem für sich wahrnehmen, gibt es bereits in Ihrem Unterbewußtsein die dafür entsprechende Lösung. Ihre Probleme sind also lediglich Chancen in Arbeitskleidung. So mancher Großunternehmer mußte erst krank werden um zu erkennen, worin seine wirklichen Ziele liegen. Viele Beziehungen wachsen erst durch große Krisen wieder zusammen. So mancher Geldmangel brachte Menschen auf die Idee ein eigenes gewinnbringendes Unternehmen zu gründen.

Nie in Problemen, sondern in Lösungen denken

Um Ihre Probleme in Lösungen zu verwandeln, ist es für Sie nicht wichtig zu wissen, an welcher Stelle sie entstanden sind. Durch das ständige analysieren von Problemen festigen Sie in Wirklichkeit Ihre Sorgen. Denn mit jedem Mal, bei dem Sie sich über Ihre Probleme unterhalten, verstärken Sie durch die Wiederholungskraft das, was Sie eigentlich lösen

möchten. Ihr Gehirn speichert alles das, was Sie besonders häufig und intensiv erleben. Mit jedem Gedanken an Ihr Problem, richten Sie sich erneut auf Negatives aus.

Nehmen Sie eine Lösung

Beginnen Sie mit Ihrem wichtigsten Problem.

Erleben Sie Ihre Lösung

Damit Ihre Lösung nun auch Wirklichkeit wird, müssen Sie sie visualisieren. Dazu setzen Sie sich bequem hin. Schließen Sie Ihre Augen und halten Sie diese während der gesamten Visualisierungs-Übung geschlossen. Stellen Sie sich dann vor Ihrem geistigen Auge wieder Ihre große Kinoleinwand vor.

Atmen Sie dann tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl drei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

3 3 3

Atmen Sie wieder tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl zwei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

2 2 2

Atmen Sie ein weiteres Mal tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl eins auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

1 1 1

Danach sind Sie auf Ihrer Grundstufe, der Stufe, auf der Sie von nun an all Ihre Lösungen programmieren können. Ihre Augen bleiben geschlossen.

Durch das häufige und intensive Wiederholen Ihres Problems, hat sich bei Ihnen in all der Zeit ein festes Bild ins Unterbewußtsein eingepägt. Dieses führt Sie nun immer wieder zu den gleichen negativen Situationen. Um dieses Muster aufzulösen, stellen Sie sich, in Ihrer Phantasie, einen schwarz gerahmten Spiegel vor.

Mit der Farbe Schwarz verbinden wir Europäer Distanz, Trauer und Zerstörung. So wird der Tod in schwarzen Gewändern dargestellt. Dies ist auf das Mittelalter zurückzuführen, wo im Jahre 1347 die schwarze Pest wütete. Schwarz wird zur Festigung von gesellschaftlichen Stellungen eingesetzt. Richter verschaffen sich durch die Distanz dieser Farbe den nötigen Respekt. Im Laufe unserer Erziehung wurde Schwarz für unser Unterbewußtsein zu etwas Negativem.

Um nun Ihr Problem zu lösen, stellen Sie es sich bildlich, als bewegte Szene, in Ihrem schwarz gerahmten Spiegel vor. Sehen Sie darin eine typische Szene Ihres Problems. Angenommen Ihr Problem liegt in Ihrer Partnerschaft. In diesem Fall erleben Sie einen Ihnen bekannten Konflikt.

Nun zerstören Sie in Ihrer Phantasie diesen schwarz gerahmten Spiegel mit dem Bild Ihres Problems. Stellen Sie sich vor, wie Sie diesen Spiegel mit Dynamit einfach in die Luft sprengen. Oder wie Sie ihn in einem großen Hächsler für Gartenabfälle entsorgen. Sie können auch einen Hammer verwenden, oder den Spiegel einfach aus dem Fenster werfen. Wichtig ist nur, daß nichts von ihm übrig bleibt.

Nachdem der Problemspiegel zerstört ist, lassen Sie auf der linken Seite einen weiß gerahmten Spiegel erscheinen. Darin stellen Sie sich Ihre gewünschte Lösung vor. Erleben Sie sich in genau dem Augenblick, in dem Sie Ihre Lösung erreichen.

Die Farbe Weiß steht für Reinheit, Klarheit und Unschuld. Denken Sie nur einmal an Krankenhäuser und Ärzte. Bei einer Hochzeit trägt die Braut weiß und den Frieden symbolisieren weiße Tauben. Mit dieser Farbe verbindet Ihr Unterbewußtsein etwas Erstrebenswertes, Reines und Neues.

Immer, wenn Sie zukünftig mitten im Erleben Ihrer Lösung sind, vergessen sie niemals das allerwichtigste: Fühlen Sie die Freude über das auf dieser Bewußtseinsstufe bereits Erreichte. Je größer die Freude ist, die Sie bei der Vorstellung Ihrer Lösung empfinden, desto schneller wird sie sich realisieren.

Sie müssen also in dem Moment, in dem Sie Ihre Lösung erleben, wirkliche Freude empfinden, sie muß Sie durchdringen.

Lassen Sie dann das Bild mit Ihrer Lösung wieder verklingen.

Zählen Sie nun langsam von eins bis fünf und öffnen Sie erst bei fünf wieder Ihre Augen.

Das Programmieren Ihrer Lösungen

Setzen Sie sich bequem hin.

Schließen Sie die Augen.

Stellen Sie sich Ihre geistige Kinoleinwand vor.

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

3 3 3

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

2 2 2

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

1 1 1

Sie haben jetzt Ihre Grundstufe erreicht.

Lassen Sie nun Ihren schwarz gerahmten Spiegel mit dem Bild Ihres Problems erscheinen.

Zerstören Sie diesen Spiegel.

Stellen Sie sich auf der linken Seite den weiß gerahmten Spiegel mit Ihrer Lösung vor.

Fühlen Sie die Freude.

Lassen Sie die Bilder verklingen.

Zählen Sie:

1, 2, 3, 4, 5

Erst bei 5 öffnen Sie Ihre Augen.

Ihren schwarz gerahmten Spiegel mit dem Bild Ihres Problems zerstören Sie nur einmal am ersten Tag. Danach programmieren Sie ausschließlich den weiß gerahmten Spiegel.

Ihre Lösung wiederholen Sie, einmal am Tag, an insgesamt sechs aufeinanderfolgenden Tagen. Sollten Sie vergessen zu programmieren, machen Sie sich einmal Gedanken, ob das, was Sie erreichen wollen, wirklich Ihre Lösung ist.

Unterdrücken Sie keine Probleme

Das Anwenden dieser Methode hat nichts mit positivem Denken zu tun. Vermeiden Sie es, Ihre Probleme durch eine rosarote Brille zu sehen. Ansonsten werden Sie zum positiven Versager.

Kennen Sie eigentlich Willi Winzig? Er war ein Mensch, dem alles mißlang und bei dem alles schiefging, was nur schiefgehen konnte. Er hatte die Nase voll, immer der Verlierer zu sein.

Auf der Suche nach seiner Lösung fühlte er sich im Club der positiven Denker gut aufgehoben. Regelmäßig traf man sich, um ausschließlich über das Positive im Leben zu berichten. Die schlimmsten Probleme der Mitglieder hörten sich auf Ihren Tagungen wie lustige Ereignisse an. Auch Willi Winzig ignorierte kurzerhand sein Versagen und seine mißlungenen Unternehmungen. Er verdrängte einfach seine Probleme. Die Weisung lautete, rede nur noch über das Gute und verdränge das Schlechte.

Durch diese Geisteshaltung versagte dieser Mann keinesfalls weniger. Wie zuvor erlebte er viele Mißerfolge und blieb der Verlierer. Aber inzwischen war er zum positivsten Versager geworden. Das positive Denken verdrängte lediglich seine Situation aus seinem Bewußtsein. Wenn Sie ein Problem haben, dann nehmen Sie es an. Es ist etwas, daß Sie stört, daß Sie daran hindert glücklich zu sein, und daß Sie vielleicht sogar krank macht. Aber es ist da. Akzeptieren Sie, daß Sie Sorgen haben. Sobald das geschehen ist, müssen Sie Ihr Problem jedoch mit der oben beschriebenen Methode ablegen und durch einen neuen Idealzustand ersetzen. Dieser muß, damit er stärker wird als das Bild Ihres Problems, wachsen. Hierzu wiederholen Sie ausschließlich Ihre Lösung vor Ihrem Unterbewußtsein. Sie beginnen, ohne es zu merken, Ihrer Lösung zu entsprechen. Bis Sie letztendlich diesen Zustand vollkommen erreichen.

Die dritte

Unterweisung der Reichen:

Glauben Sie an Ihre Ziele,
glauben Sie an sich.

Subjektive Kommunikation

Das Hologramm

All unsere Gedanken sind im Universum vorhanden. Viele Wissenschaftler glauben, daß unser Gehirn lediglich ein kleineres Abbild des gesamten Kosmos ist.

Denis Garbor erhielt 1947 für die Entwicklung des Hologramms den Nobelpreis. Auf holographischen Fotografien verändert sich mit dem Betrachtungswinkel das gesamte Bild. Aus einer sitzenden Frau wird, wenn man etwas weiter nach rechts geht, plötzlich eine tanzende Ballerina. Ließe man das Bild zu Boden fallen, so daß es in Tausend einzelne Scherben zerbräche, dann könnte man in jedem einzelnen Splitter wieder die sitzende Frau, oder nach Veränderung des Blickwinkels, die tanzende Ballerina sehen. In jeder einzelnen Scherbe ist die Information des gesamten Bildes vorhanden.

Würde ein Seestern einen Arm verlieren, dann wäre dieser binnen kürzester Zeit wieder nachgewachsen. Und aus dem abgetrennten Arm würde wiederum ein neuer kompletter Seestern entstehen. Die vollständige genetische Information ist im Kleinsten vorhanden. Gedanken sind Energie

Nicht anders als das Hologramm und der Seestern funktioniert das gesamte Universum. Auch wir können die gesamte Information des Ganzen in uns tragen. Gedanken sind Energie. Diese feinste Energie wird, wie bei der Elektrizität, übertragen. Ihr Radiogerät funktioniert nur dadurch, daß es einen Sender und einen Empfänger gibt. Zwischen diesen Beiden wird übertragen. Der Sender verwandelt das Wort in Schwingungen und der Empfänger ändert die Schwingungen wiederum in Worte. Wir Menschen sind durch unsere Fähigkeiten gleichzeitig Sender und Empfänger. Wir können Gedanken senden und empfangen.

Dieses Phänomen kennen Sie. Sie möchten einen Bekannten anrufen, den Sie schon lange nicht mehr gesprochen haben. Kurze Zeit nachdem Sie diesen Gedanken hatten, klingelte Ihr Telefon und Ihr Bekannter rief an.

Mit der nachfolgenden Methode können Sie sich diese Fähigkeiten, die jeder besitzt, zunutze machen.

Dynamische Veränderung

Wenn Sie zukünftig mit einer Person Kommunikationsschwierigkeiten haben, die Zahlungsmoral Ihre Kunden verbessern wollen, oder mit Ihren Kindern Probleme haben, dann gehen Sie mit der 3-bis-1-Methode vor dem Einschlafen auf Ihre Grundstufe. Dort sagen Sie sich dann in Gedanken: Ich werde heute Nacht zum bestmöglichen Zeitpunkt aufwachen, der am Günstigsten für eine subjektive Kommunikation mit XY ist. Ersetzen Sie XY durch den Namen der von Ihnen gewünschten Person, mit der Sie kommunizieren wollen. Zählen Sie sich bitte nicht mit der 1-bis-5-Technik in Ihr Wachbewußtsein zurück, sondern schlafen Sie danach ein. In dieser Nacht werden Sie zu einem Ihnen ungewöhnlichen Zeitpunkt wach werden. Sie werden in genau dem Augenblick wach werden, in dem Sie und die von ihnen angesprochene Person sich gleichzeitig in einer REM-Phase (Rapid-Eye-Movement = schnelle Augenbewegung) befinden. Diese Stufe ist der Traumzustand. Er dauert ungefähr drei bis vier Minuten und wiederholt sich alle eineinhalb Stunden. Hier arbeitet Ihr Gehirn unglaublich leistungsfähig. Dieses konnte durch neurologische Aufnahmen, die Wärme, also Energie, sichtbar machen, nachgewiesen werden. Die Augen bewegen sich in diesem Traumzustand, bei geschlossenen Augenlidern. In dieser kurzen Zeit verarbeitet Ihr Gehirn das am Tag erlebte und speichert dieses im Unterbewußtsein als Bilder ab.

Sobald Sie in dieser Nacht aus dieser Ebene wach werden, gehen Sie bitte sofort mit der 3-bis-1-Methode wieder auf Ihre Grundstufe. Stellen sich hier Ihre Dialeinwand leicht über Ihrem Augenhorizont vor. Lassen Sie nun darauf die Person erscheinen, mit der Sie kommunizieren möchten. Halten Sie jetzt ihr imaginäres Gespräch. Erklären Sie in Ihrer Vorstellung dieser Person, warum Sie sich ändern soll.

Wenn Sie eine Gehaltserhöhung möchten, dann stellen Sie ihrem Geschäftsführer die

Vorzüge dar, die er dadurch hätte. Sie würden motivierter arbeiten oder Ihre Arbeit würde mehr Spaß machen und somit würde das Ergebnis Ihrer Leistung noch besser werden. Sollten Sie Ihre Kinder vom Vorteil des „Durchschlafens“ überzeugen wollen, dann veranschaulichen Sie die Vorteile, die Ihre Kinder davon hätten. Dadurch, daß Sie selbst durchschlafen können, steigt am nächsten Tag Ihre gute Laune und die Bereitschaft und Offenheit für Ihr Kind nimmt zu.

Bei der schlechten Zahlungsmoral eines Kunden erklären Sie ihm die Vorteile seiner sofortigen Zahlung. Ihre Freude an der Zusammenarbeit würde zunehmen. Sie könnten wiederum Ihre Lieferanten schneller bezahlen. Das angespannte Verhältnis würde sich lösen und Ihre eigenen Arbeiten wären ebenfalls termingerecht fertig.

Ist Ihre Beziehung in Schwierigkeiten, dann erklären Sie Ihrem Partner, welche Vorteile er durch seine Veränderung hätte. Sie wären ausgeglichener und könnten somit mehr Zeit mit Ihm verbringen. Sie würden besser miteinander umgehen und viele Belastungen wären gemeinsam leichter zu tragen.

Wenn Sie mit Ihrer Programmierung fertig sind, schlafen Sie von dieser Stufe aus ein. Wiederholen Sie die subjektive Kommunikation an vier aufeinanderfolgenden Nächten.

Dynamisches Senden an Gruppen

Für die subjektive Kommunikation mit mehreren Menschen erarbeiten Sie bereits vor der Programmierung einen Werbeslogan. Er ist wichtig, wenn Sie sich als Unternehmer oder Verkäufer neues zukünftiges Kundenpotential erschließen wollen. Sie eignet sich genauso für die Suche einer neuen Position und für Menschen, die mit Gruppen arbeiten.

In dem Werbeslogan müssen Sie vier mal Ihren Namen oder den Namen Ihrer Firma oder Ihres Produktes nennen.

Der Slogan muß in der Anrede „Sie“ verfaßt sein.

Er muß eine Aufforderung beinhalten. Also, was sollen Ihr Kunde, Ihr zukünftiger Geschäftsführer, oder die Menschen, mit denen Sie arbeiten, tun.

„Rufen Sie uns noch heute an.“

„Faxen Sie uns noch heute Ihren Auftrag.“

„Schicken Sie uns noch heute Ihr Angebot.“

„Inserieren Sie noch heute Ihr Stellenangebot.“

„Lernen Sie schnell und effektiv.“

Nennen Sie in Ihrem Werbeslogan alle Vorteile Ihrer Person, Ihrer Dienstleistung oder Ihres Produktes.

Ihr Werbeslogan darf nicht mehr als 50 Sekunden Lesezeit in Anspruch nehmen.

Sobald Sie Ihren so erarbeiteten Werbeslogan auswendig kennen, gehen Sie mit der 3-bis-1-Methode vor dem Einschlafen auf Ihre Grundstufe. Dort sagen Sie sich dann in Gedanken: Ich werde heute Nacht zum bestmöglichen Zeitpunkt aufwachen, der am günstigsten für eine subjektive Kommunikation mit meinem größtmöglichen zukünftigen Kundenpotential(Arbeitgeberpotential, Teilnehmerpotential usw.) ist. Zählen Sie sich bitte nicht mit der 1-bis-5-Technik in Ihr Wachbewußtsein zurück, sondern schlafen Sie danach ein.

In dieser Nacht werden Sie zu einem Ihnen ungewöhnlichen Zeitpunkt wach werden. Sobald Sie in dieser Nacht wach werden, gehen Sie bitte sofort mit der 3-bis-1-Methode wieder auf Ihre Grundstufe. Stellen sich hier Ihre Dialeinwand leicht über Ihrem Augenhorizont vor. Lassen Sie nun darauf Ihr zukünftiges Kundenpotential erscheinen. Stellen Sie sich zum Beispiel ein großes Fußballstadion vor. Bis auf den letzten Platz ist es von zukünftigen Kunden besetzt. Treten Sie in Ihrer Phantasie vor ein Mikrofon und halten dann Ihren zuvor gelernten Werbeslogan. Wenn Sie fertig sind, bedanken Sie sich bei den imaginären Menschen und schlafen ein.

Wiederholen Sie diese Methode an vier aufeinanderfolgenden Nächten.

Das Programmieren mit einer Person

Legen Sie sich hin.

Schließen Sie die Augen.

Stellen Sie sich Ihre geistige Kinoleinwand vor.

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

3 3 3

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
2 2 2

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
1 1 1

Sie haben jetzt Ihre Grundstufe erreicht.

Sagen Sie sich dann in Gedanken:

„Ich werde heute Nacht zum bestmöglichen Zeitpunkt aufwachen, der am günstigsten für eine subjektive Kommunikation mit XY ist.“

Schlafen Sie dann ein.

Wenn Sie wach werden, schließen Sie die Augen wieder.

Stellen Sie sich Ihre geistige Kinoleinwand vor.

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
3 3 3

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
2 2 2

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
1 1 1

Sie haben jetzt Ihre Grundstufe erreicht.

Stellen Sie sich nun Ihre Dialeinwand leicht über Ihrem Augenhorizont vor.

Lassen Sie die besagte Person auf Ihrer Dialeinwand erscheinen und halten Sie Ihr imaginäres Gespräch.

Wenn Sie fertig sind, dann schlafen Sie von hier aus wieder ein.

Wiederholen Sie die subjektive Kommunikation an vier aufeinanderfolgenden Nächten.

Das Programmieren mit Gruppen

Legen Sie sich hin.

Schließen Sie die Augen.

Stellen Sie sich Ihre geistige Kinoleinwand vor.

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
3 3 3

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
2 2 2

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
1 1 1

Sie haben jetzt Ihre Grundstufe erreicht.

Sagen Sie sich dann in Gedanken:

„Ich werde heute Nacht zum bestmöglichen Zeitpunkt aufwachen, der am günstigsten für eine subjektive Kommunikation mit meinem größtmöglichen zukünftigen Kundenpotential ist.“

Schlafen Sie dann ein.

Wenn Sie wach werden, schließen Sie die Augen wieder.

Stellen Sie sich Ihre geistige Kinoleinwand vor.

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
3 3 3

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
2 2 2

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl
1 1 1

Sie haben jetzt Ihre Grundstufe erreicht.

Stellen Sie sich nun Ihre Dialeinwand leicht über Ihrem Augenhorizont vor.

Lassen Sie Ihre zukünftigen Kunden auf Ihrer Dialeinwand in einem Stadion oder ähnlichem erscheinen. Tragen Sie Ihren imaginären Werbeslogan vor.

Wenn Sie fertig sind, dann schlafen Sie von hier aus wieder ein.

Wiederholen Sie die subjektive Kommunikation an vier aufeinanderfolgenden Nächten.

Mit diesen Techniken habe ich als Verkaufsleiter sagenhafte Erfolge erzielt. Später als Marketingmanager setzte ich diese Methode zur Produktvermarktung hochgradig wirksam ein. Heute ist der, für viele unglaubliche, Erfolg vom Schröter-Training zu einem

wesentlichen Teil auf diese Techniken zurückzuführen.

Die vierte
Unterweisung der Reichen:

Je mehr Sie sich anstrengen Ihre Erfolge zu erzielen,
desto weniger werden sie eintreten,
denn
Sie strengen sich nur aus dem Grund übermäßig an,
weil Sie unbewußt davon ausgehen,
daß es Schwierigkeiten geben wird.

Ausrichtung

Das Genie in Ihnen

Die Möglichkeiten des menschlichen Gehirns sind wohl das Unglaublichste, Perfekteste und Effektivste, was die Evolution erschaffen hat. Jedes einzelne menschliche Gehirn besitzt zwischen zwölf und fünfzehn Milliarden Neurone. Diese sind die Grundbausteine des Gehirns. Jedes dieser Neurone kontaktiert bis zu Zehntausend und mehr Synapsen. Die Summe, die sich als Schaltverbindungen daraus ergibt übersteigt unser Vorstellungsvermögen. Sie ist größer als das Ausmaß aller Atome in unserem Universum. Würde man die totale Informationsmenge, die das Gehirn speichern kann, in großen Buchbänden ausdrucken können, würde sie ungefähr zwanzig Millionen Buchbände füllen. Das große Potential

Wir nutzen von diesen Möglichkeiten nur einen sehr geringen Teil. Und mit zunehmendem Alter läßt sogar die Aufnahme- und Merkfähigkeit nach. Älteren Menschen fällt es meist schwer, neue Informationen zu behalten und sich an Erlerntes zu erinnern. Wenn diese Menschen in ihre Kindheit zurückblicken, werden sie feststellen, daß damals ihre Lern- und Anpassungsfähigkeit um ein Vielfaches höher war als heute. Kinder besitzen scheinbar durch die Evolution das größere Lernpotential.

Als mein Vater für drei Jahre beruflich nach Italien ging, war ich gerade fünf Jahre alt. Der Entschluß, die ganze Familie für diese Zeit mitzunehmen, stellte uns alle vor die Aufgabe die neue Sprache möglichst schnell zu erlernen. Schon eine Woche nach unserem Umzug begannen meine Eltern mit dem Sprachunterricht. In den folgenden Monaten lernten unsere Eltern jeden Abend ihre Vokabeln, bildeten Sätze und versuchten der Grammatik mächtig zu werden. Meine Schwester und ich spielten tagsüber mit den italienischen Nachbarskindern. Die anfänglichen Verständigungsprobleme waren im Spiel schnell vergessen. Nach und nach konnten wir uns besser verständigen und bereits einige Monate später beherrschten meine Schwester und ich die Grundlagen dieser Sprache. Beim Einkaufen begleiteten wir unsere Mutter, um für sie zu übersetzen. Eineinhalb Jahre später sprachen wir Kinder fließend italienisch. Unsere Eltern lernten hingegen noch immer ihre Vokabeln, bildeten Sätze und versuchten der Grammatik mächtig zu werden. Der alltägliche Umgang mit dem Erlernten fiel ihnen sichtbar schwer.

Druck erzeugt Gegendruck

Dieses verdeutlicht, daß Kinder im Gegensatz zu Erwachsenen eine erheblich effektivere Methode zum Lernen benutzen. Aber bereits mit unserem Schulsystem werden wir „umerzogen“. Kinder bekommen ein Lernsystem vermittelt, das ausschließlich über die Häufigkeit funktioniert. Durch die ständige Wiederholung verlieren sie oft nach kurzer Zeit die Freude, sich neues Wissen anzueignen. Der größte Widerstand in ihnen entsteht durch die ständige Wiederholung. Wenn Sie einem Kind immer wieder das Gleiche sagen, beginnt es sich dagegen aufzulehnen. Die Wiederholung, also der Druck erzeugt immer Gegendruck. Stellen Sie sich in Ihrer Phantasie jetzt einmal ein postgelbes Nashorn vor. Sobald Sie dieses Bild sehen, lassen Sie Ihr gelbes Nashorn galoppieren. Halten Sie diesen Gedanken

nun einige Sekunden fest. Versuchen Sie danach diesen Gedanken zu verdrängen. Geben Sie sich bitte Mühe. Ihr postgelbes Nashorn soll vollständig verschwinden. Es wird Ihnen kaum gelingen. Je mehr Sie versuchen Ihr gelbes Nashorn verschwinden zu lassen, desto deutlicher wird es vor Ihrem geistigen Auge erscheinen. Druck erzeugt immer Gegendruck.

Nach dem gleichen Prinzip entsteht beim Lernen der Widerstand. Das führt dazu, daß die Aufnahmefähigkeit und das Leistungsvermögen deutlich abnehmen. Die uns in der westlichen Welt vermittelte Lernmethode grenzt nicht nur unser Potential ein, sondern ist außerdem für unser Gehirn ungeeignet. Unser Schulsystem scheint demnach wenig Interesse zu haben die Möglichkeiten unseres Gehirns tatsächlich zu fördern.

Gehirn und Körper

Betrachten Sie das menschliches Gehirn von oben, so besteht dieses im wesentlichen aus zwei Hälften, den sogenannten Hemisphären. Die beiden Hemisphären sind durch die Balken miteinander verbunden. Diese sorgen für den Austausch von Informationen zwischen den beiden Gehirnhälften. Da der Körper fest mit dem Gehirn verbunden ist, nutzen wir durch jede körperliche Aktivität die eine oder andere Gehirnhälfte stärker oder schwächer. Noch im Gehirn überkreuzen sich die Nervenbahnen und so gelangen Informationen seitenverkehrt in den Körper. Die rechte Hemisphäre steuert somit die linke Körperseite und die linke Hemisphäre, die rechte Körperseite. Untrennbar miteinander verbunden nimmt also das Gehirn Einfluß auf den Körper und umgekehrt. So werden zum Beispiel die Aktivitäten der rechten Hand an die linke Hemisphäre weitergegeben.

Entsprechend der Tätigkeit, die gerade ausgeführt wird, ist eine der Hemisphären aktiver. Logisches Denken, lesen, schreiben und rechnen bewirken eine Dominanz der linken Hemisphäre, während Kreativität, ganzheitliches Verständnis und das Fühlen in der rechten Hemisphäre stattfinden. Allein das linkslastige Denken verfügt über Zeitempfinden. Es wird also verständlich, daß viele Linkshänder zu spät kommen. Durch die Dominanz ihrer rechten Hemisphäre leben Sie in einer zeitlosen Realität. Gefühl und Kreativität sind hingegen stärker ausgeprägt und eine Begabung zur räumlichen Wahrnehmung fällt auf.

Künstliche Intelligenz

Während unserer Schulzeit wurden IQ-Tests (Intelligenzquotient) durchgeführt. Hierbei werden die Fähigkeiten des Einzelnen gemessen und in Zahlen widerspiegelt. Solche Tests und Bewertungssysteme messen die Begabung von Menschen. Als intelligent gilt derjenige, der eine hohe Auffassungsgabe besitzt.

Der Schüler mit einem überdurchschnittlich hohen IQ kann demzufolge unglücklich und unzugänglich sein. Dieses spielt bei einer solchen Bemessungsgrundlage keine Rolle. Bis heute bewerten unsere Lehranstalten die Eignung eines Menschen durch Benotung. In den beiden Fächern Musik und Kunst wird die Zusammenhanglosigkeit unserer Möglichkeiten und deren Beurteilungen deutlich.

Das musikalische und das künstlerische Vermögen sind allein in der rechten Hemisphäre zu finden. Benotet man nun das Talent, würden alle Linksdenker benachteiligt. Wird hingegen Fleiß, Ausdauer und Wissen gewertet, hat das nichts mehr mit Musik oder Kunst zu tun.

Erfolg und Logik

Eine ehemalige Klassenkameradin verfügte über außerordentliche künstlerische Fähigkeiten. Während des Schulunterrichtes stellte sie ihre Arbeiten binnen kürzester Zeit fertig. Den Rest verbrachte sie damit, sich mit anderen zu unterhalten, oder ihre Hausaufgaben nachzuholen. Das Wissen, das in diesem Unterricht vermittelt wurde, interessierte sie nur mäßig, und die schriftlichen Prüfungen fielen dementsprechend schlecht aus. Bis zum Abschluß der Schule wurden Ihre Leistungen in Kunst mit der Note Fünf bewertet.

Da bei vielen Studiengängen der Numerus Clausus als Auswahlkriterium für eine Qualifikation zugrunde gelegt wird, blieb meiner Schulfreundin nichts anderes übrig blieb, als ein privates Kunststudium zu absolvieren.

Heute, zwanzig Jahre später, finden Ihre Bilder weltweit reißenden Absatz und jedes Einzelne bringt weit über DM 100. 000 ein.

Polares Denken

Ein Jurist wird, selbst wenn er unfähig ist zwischenmenschliche Beziehungen aufzubauen, Mandanten vor Gericht vertreten dürfen. Die Philosophie- und Psychologiestudenten verüben, im Verhältnis zu anderen Hochschulstudenten, die meisten Selbstmorde. Diplom-Kaufleute werden trotz ihres Studiums erfolglos und Mediziner erkranken häufiger als andere Berufsgruppen.

Trotz dieses Wissens wurden unsere Kinder in den Schulen dazu angehalten, ausschließlich mit der rechten Hand zu schreiben. Diese Richtlinie sollte rationales und somit logisches Verstehen fördern. Das westliche Bildungssystem begünstigt demnach linkslastiges Denken. Neurologen erkannten, das in westlichen Lehrsystemen die Aktivität der linken Gehirnhälfte deutlich ausgeprägter ist. Hingegen fanden sie in Asien eine Dominanz des rechtslastigen Denkens. Diese gegenteilige Weltanschauung lehrt ganzheitliches Verstehen. Die Innenwelt spielt hier eine weit größere Rolle und eine lösungsorientierte Ausrichtung wird deutlich. Doch auch dieses Weltbild ist eben nur die halbe Wahrheit. Jede Polarität stößt an ihre Grenzen. Das Unvermögen zum analytischen Begreifen führt in dieser Region zu Armut und Hungerkatastrophen. Die einseitige Nutzung des Gehirns führt lediglich zu unterschiedlichen Problemen. Unsere beiden Hemisphären brauchen einander und müssen als Einheit verstanden werden.

Beide Maßstäbe für Intelligenz sind falsch, und das grundlegend. Als intelligent sollte derjenige gelten, der glücklich, gesund und erfolgreich ist. Um dieses zu erreichen ist es notwendig, beide Hemisphären einzusetzen. Ein Problem zu verstehen nützt nichts, wenn keine Lösung gefunden wird. Die Außenwelt kann ohne die Innenwelt nicht existieren und die Logik kommt ohne Kreativität nicht aus.

Öffnen Sie Ihre geistigen Grenzen

Wenn wir lernen wollen, dann steht dahinter eine bestimmte geistige Haltung. Wir wollen das, was wir uns aneignen, nicht vergessen, sondern "behalten". In meiner Arbeit stellte ich bei Menschen unter Hypnose fest, daß nur einmal gelesene Texte vollständig vorhanden waren. Aber nur unter diesen Bewußtseinszustand konnten sie auch wiedergegeben werden. Unser Gehirn speichert unter bestimmten Umständen direkt im Langzeitgedächtnis.

Die übliche Methode ist Texte so oft zu lesen, bis sie über die Häufigkeit langfristig gespeichert werden. Obwohl diese bereits nach kurzer Zeit vollständig im Unterbewußtsein vorhanden sind, fehlt dennoch der Zugang zum Erlernten. Durch den Wunsch das Wissen zu behalten geben wir, ohne es eigentlich zu wollen, unserem Unterbewußtsein einen eindeutigen Befehl. Dieser wird verstanden und verwirklicht. Das Erlernte wird behalten. Es ist also im Gehirn vorhanden, wird aber nicht wieder hergegeben.

Noch schwieriger wird das Lernen, wenn Menschen sich nur motivieren können indem sie sich einreden, sie müßten lernen. Ein: „Ich muß“, erzwingt den Gegenpol „Ich will aber nicht“. In diesem Fall wird die Aufnahmebereitschaft des Gehirns deutlich geringer.

Die Lerntechnik

Durch die nachfolgende Methode werden Sie erheblich effektiver lernen und das Gelernte wirkungsvoll einsetzen.

Setzen sich bequem vor Ihre Unterlagen hin. Schließen Ihre Augen. Stellen Sie sich nun vor Ihrem geistigen Auge Ihre Kinoleinwand vor.

Atmen Sie dann tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl drei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

3 3 3

Atmen Sie wieder tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl zwei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

2 2 2

Atmen Sie ein weiteres Mal tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl eins auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

1 1 1

Danach sind Sie auf Ihrer Grundstufe, einer gesünderen Bewußtseinsstufe.

Wiederholen Sie vor Ihrem geistigen Auge folgenden Satz. „Alles, was ich jetzt aufnehme, wird wortgetreu in meinem Kopf gespeichert. Ich kann es jederzeit, wenn ich es brauche,

fehlerfrei in das Bewußtsein holen und wiedergeben. “

Öffnen Sie nun aus dieser Bewußtseinsstufe, ohne sich in das Wachbewußtsein zu zählen, Ihre Augen.

Beginnen Sie zu lernen. Lesen Sie den ersten Absatz. Gehen Sie Absatz für Absatz durch. Sobald Sie spüren, daß Sie keine Lust mehr haben, unterbrechen Sie die Übung. Schließen Sie die Augen wieder und zählen Sie nun langsam von eins bis fünf und öffnen Sie erst bei fünf wieder die Augen.

Nehmen Sie nun Ihre gesamten Unterlagen und finden Sie einen anderen Platz zum Lernen. Da jede körperliche Veränderung Ihr Gehirn anders stimuliert, verändert sich somit auch Ihre geistige Haltung. Mit jeder Bewegung gelangt entweder mehr oder weniger Sauerstoff in Ihr Gehirn und die Strömungsgeschwindigkeit Ihres Blutes verändert sich.

Sicherlich haben Sie schon einmal bemerkt, daß Menschen, die einen Brief diktieren, während dieser Aufgabe vor dem Tisch auf und ab gehen. Hingegen sitzt ein Richter während der Gerichtsverhandlung fest auf seinem Stuhl. Das geschieht nicht zufällig. Derjenige, der auf- und abgeht möchte durch den Wechsel seiner körperlichen Positionen auch seine geistigen Positionen verändern. Er versucht möglichst viele Standpunkte in Betracht ziehen. Ein Richter vertritt dagegen lediglich einen Standpunkt, nämlich den des Gesetzes.

In Ihrem Fall wird durch die Unlust die Aufnahmefähigkeit des Gehirns verringert. Sie benötigen also einen neuen Standpunkt. Sobald Sie einen neuen Lernplatz gefunden haben, schließen Sie wiederum Ihre Augen und stellen Sie sich nun wieder vor Ihrem geistigen Auge Ihre Kinoleinwand vor. Gehen Sie mit der 3-bis-1-Technik erneut auf Ihre Grundstufe. Wiederholen Sie jetzt in Ihren Gedanken den Satz. „Alles, was ich jetzt aufnehme, wird wortgetreu in meinem Kopf gespeichert. Ich kann es jederzeit, wenn ich es brauche, fehlerfrei in das Bewußtsein holen und wiedergeben. “

Öffnen Sie nun aus dieser Bewußtseinsstufe, ohne sich in das Wachbewußtsein zu zählen, Ihre Augen und lernen Sie weiter.

Lernen Sie nun solange weiter bis Sie wiederum keine Lust mehr haben, zählen sich dann mit der 1-bis-5-Technik in Ihr Wachbewußtsein zurück.

Wiederholen Sie diese Technik solange, bis Sie mit dem gesamten Lernstoff fertig sind.

Nehmen Sie sich für jeden Tag nur soviel Material vor, wie es Ihre Zeit erlaubt.

Die Programmierung zum Lernen

Setzen Sie sich bequem vor Ihre Unterlagen hin.

Schließen Sie die Augen.

Stellen Sie sich Ihre geistige Kinoleinwand vor.

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

3 3 3

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

2 2 2

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

1 1 1

Sie haben jetzt Ihre Grundstufe erreicht.

Wiederholen Sie vor Ihrem geistigen Auge folgenden Satz. „Alles, was ich jetzt aufnehme, wird wortgetreu in meinem Kopf gespeichert. Ich kann es jederzeit, wenn ich es brauche, fehlerfrei in das Bewußtsein holen und wiedergeben. “

Öffnen Sie nun Ihre Augen.

Beginnen Sie zu lernen.

Sobald Sie keine Lust mehr haben, schließen Sie Ihre Augen.

Zählen Sie:

1, 2, 3, 4, 5

Erst bei 5 öffnen Sie Ihre Augen.

Ändern Sie Ihre Lernposition und beginnen Sie erneut.

Viele Kinder und Erwachsene haben ihr Lernverhalten durch diese Methode innerhalb kürzester Zeit deutlich verbessert.

Oft hatten Kinder durch eine Steigerung um bis zu vier Noten Schwierigkeiten, da einige Schulen einen solchen Erfolg nicht zulassen.

Die fünfte
Unterweisung der Reichen:

Wenn Ihr Wille und Ihr Glaube
sich feindlich gegenüberstehen,
unterliegt immer und ausnahmslos der Wille.

Ressourcen

Der Schlaf

Einen wichtigen Teil unseres Lebens verbringen wir neben dem Wachbewußtsein mit dem Schlafen. Durch EEG-Messungen (Elektroenzephalogramm) werden in Schlaflaboratorien die verschiedenen Bewußtseinsebenen in Schwingungen pro Sekunde nachgewiesen. Die unterschiedliche Anzahl an Wellen wird in Hertz gemessen. So erreicht das Wachbewußtsein, je nach Aktivität, zwischen 40 und 14 Hertz. In diesem Zustand hat der Mensch eine nach außen gerichtete, physische Wahrnehmung. Erreichen wir eine tiefe Entspannung, führt dieses dazu, daß Alpha-Wellen zwischen 13 und 8 Hertz eine innere und somit psychische Dominanz bewirken. Sobald wir die völlige Kontrolle des Wachbewußtseins verlieren, führen Theta-Wellen zwischen 7 und 4 Hertz in den Traumzustand. Sinken wir in den Tiefschlaf, weisen Deltawellen zwischen 3 und 0,5 Hertz auf diese Ebene hin.

Die unterschiedlichen Bewußtseinsstufen durchlaufen Sie nach dem Einschlafen jede Nacht. Mit dem Einschlafen aus dem Beta-Zustand, sinken Sie vom entspannten Alpha-Zustand, in den Traum-, also Theta-Zustand, direkt in den Tiefschlaf, den Delta-Zustand.

Forschungen, die sich mit dem Schlafverhalten beschäftigen zeigen, daß jeder Mensch während der ganzen Nacht zwischen Tiefschlaf und Traumzustand wechselt. Alle neunzig Minuten erreichten Testpersonen für drei bis vier Minuten die Traumebene. Diesen Zeitraum, indem ein Mensch das am Tag erlebte verarbeitet und in seinem Unterbewußtsein abspeichert, nennen Wissenschaftler REM-Phase. Das Wort REM wird aus dem amerikanischen abgeleitet und steht für die Abkürzung von Rapid Eye Movement. Übersetzt beschreibt es die schnelle Augenbewegung, die während des Träumens bei Jedem stattfindet.

Lediglich drei bis vier Minuten dauert Ihr Traum. Bis zu 86 Minuten sind Sie im Tiefschlaf. Die Wahrscheinlichkeit daraus zu erwachen ist also erheblich größer.

Ihr morgendliches Wachwerden aus einer dieser beiden Ebenen entscheidet darüber, ob Sie sich an Ihren Traum erinnern können oder nicht und wie Sie sich fühlen. Da der Traumzustand dem Wachbewußtsein näher ist, wachen Sie aus ihm frischer und besser gelaunt auf. Ihr Wecker verfügt jedoch über keine Möglichkeit, Ihre Schlafqualität zu erkennen und so wird er Sie in den meisten Fällen aus dem Tiefschlaf reißen.

Es funktioniert Tag für Tag

Den angenehmen Abend verbrachten Sie mit guten Freunden, und keiner wollte gerne nach Hause gehen. Die Zeit wurde völlig vergessen. Als sie sich trennten, war es weit nach Mitternacht. Auf dem Weg nach Hause wurde Ihnen erstmals bewußt, daß Sie in dieser Nacht nicht viel Schlaf bekommen würden. Während Sie dann müde im Bett lagen und auf den Wecker schauten, war es mittlerweile drei Uhr.

Ihnen war klar, diese Nacht würde kurz werden. Da Sie sich kennen wußten Sie sofort, daß Sie am folgenden Morgen nur schwer wach werden würden. Solche Situationen haben Sie oft genug erlebt und wissen deshalb, daß Ihnen die Müdigkeit den ganzen Tag anzumerken sein wird. Sie kennen es, wenn Ihre Konzentrationsfähigkeit nachläßt und in der Mittagspause die Müdigkeit immer schlimmer wird.

In diesen Momenten programmieren Sie beim Einschlafen bereits Ihr Unterbewußtsein ohne

es zu wollen. Sie geben klare Anweisungen, wie Ihr nächster Tag auszusehen hat und wie Sie wissen, funktioniert es immer.

Sie sind am nächsten Tag müde, schlecht gelaunt und unkonzentriert. All dieses, weil Sie es sich eingeredet haben.

Gutgelaunt aufwachen

Um zukünftig täglich, ohne fremde Hilfe, positiver, kraftvoller und vor allem besser gelaunt aufzuwachen, verwenden Sie die Aufwachtechnik.

Diese Methode haben Sie unbewußt schon angewandt. Nämlich immer dann, wenn Sie etwas besonders Wichtiges vorhatten und zu einer bestimmten Zeit aufwachen wollten. Sie sind nicht nur pünktlich wach geworden, sondern hatten auch unglaublich viel Energie.

Die Voraussetzung für das Gelingen dieser Technik ist, daß Sie keinen Wecker benutzen und niemanden bitten, Sie rechtzeitig zu wecken. Verlassen Sie sich ganz auf Ihre Technik. Stellen Sie sich, nachdem Sie in Ihrem Bett liegen, vor Ihrem geistigen Auge Ihre Kinoleinwand vor.

Atmen Sie dann tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl drei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

3 3 3

Atmen Sie wieder tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl zwei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

2 2 2

Atmen Sie ein weiteres Mal tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl eins auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

1 1 1

Danach sind Sie auf Ihrer Grundstufe.

Stellen Sie sich nun in Ihrer Phantasie eine große Bahnhofsuhr mit zwei Zeigern vor. Stellen Sie nun diese Uhr vor Ihrem geistigen Auge auf genau die Zeit ein, zu der Sie aufwachen möchten.

Dann sagen Sie sich in Gedanken: "Das ist die Zeit, um die ich morgen aufwachen möchte und das ist die Zeit, um die ich morgen aufwachen werde. Ich werde aufwachen, hellwach sein, mich wohl und vollkommen gesund fühlen."

Schlafen Sie danach von dieser Bewußtseinsstufe aus ein, ohne sich in das Wachbewußtsein zurückzuzählen.

Achten Sie auf die Zeit, um die Sie zu Bett gehen. Sollten Sie nach 24 Uhr programmieren, müssen Sie das Wort „morgen“ natürlich durch „heute“ ersetzen. Ansonsten verschlafen Sie und wachen erst am darauffolgenden Tag zu Ihrer gewollten Zeit auf.

Nehmen Sie bei den ersten Programmierungen eine ungewöhnliche Zeit (07. 53 Uhr, 06. 23 Uhr). Dadurch gewinnen Sie die Sicherheit, exakt auf die Minute wach zu werden.

Es ist völlig normal, wenn Sie in der ersten Nacht unruhig schlafen und häufiger wach werden. Als linkslastiger Denker vertrauen Sie der Außenwelt mehr als der Innenwelt. In der zweiten Nacht werden Sie erheblich ruhiger schlafen. Es lohnt sich dennoch mit dieser Technik zu arbeiten, denn selbst langjährige Morgenmuffel wachen hiermit gutgelaunt und energievoll auf.

Das Programmieren Ihrer Aufwachzeit

Legen Sie sich hin.

Schließen Sie die Augen.

Stellen Sie sich Ihre geistige Kinoleinwand vor.

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

3 3 3

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

2 2 2

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

1 1 1

Sie haben jetzt Ihre Grundstufe erreicht.

Stellen Sie sich nun eine große Bahnhofsuhr mit zwei Zeigern vor. Stellen Sie diese Uhr auf

genau die Zeit ein, zu der Sie aufwachen möchten.

Dann sagen Sie sich in Gedanken: "Das ist die Zeit, um die ich morgen aufwachen möchte und das ist die Zeit, um die ich morgen aufwachen werde. Ich werde aufwachen, hellwach sein, mich wohl und vollkommen gesund fühlen."

Schlafen Sie danach von dieser Bewußtseinsstufe aus ein, ohne sich in das Wachbewußtsein zurückzuzählen.

Wachen Sie pünktlich auf.

Denken gegen Einschlafen

Ihr Tag war anstrengend. Sie haben sich gefreut heute mal früh ins Bett zu kommen, um richtig auszuschlafen. Sie legten sich die Unterlagen für den nächsten Tag zurecht und wollten dann einschlafen.

Doch mit dem Zubettgehen kamen auch die Gedanken. Sie dachten über die Probleme der Firma nach, über die Sorgen in der Partnerschaft, was am nächsten Tag zu erledigen sei und gingen Ihren Einkauf in Gedanken durch. Sie wälzten sich im Bett hin und her und je mehr Sie dachten, desto wacher wurden Sie.

Um nun endlich einschlafen zu können, standen Sie noch einmal auf, tranken noch etwas und versuchten es erneut mit Schäfchen zählen. Sie schlossen Ihre Augen und stellten sich vor, wie ein Schaf nach dem anderen über einen Zaun sprang. Bis zum Schaf 96 kamen Sie. Aber dann vergaßen Sie bei welcher Zahl sie waren, überlegten einen Moment und zählten weiter. Ihre Gedanken wichen ab, ein Schaf sprang zurück und Ihre Lust weiterzumachen ließ nach. Ihr Denken richtete sich nun wieder auf Ihre Probleme und Sorgen. Bis spät in die Nacht wälzten Sie sich hin und her, bis Sie endlich erschöpft einschliefen.

Die Einbahnstraße Gehirn

Unser Gehirn arbeitet wie eine Einbahnstraße. Es kann sich immer nur auf einen Gedanken zur Zeit konzentrieren. Dabei unterscheidet es zwischen einem interessanten Gedanken, den es gilt weiterzuverfolgen, oder einem uninteressanten Gedanken. In diesem Fall schaltet es ab und Sie schlafen ein.

Die am häufigsten verschriebenen Medikamente sind Schlaftabletten. Wir Deutschen geben dafür über zwei Milliarden DM pro Jahr aus. Der unglaublich hohe Konsum zeigt, daß Schlafstörungen in unserer Gesellschaft unvorstellbare Ausmaße angenommen haben. Das schädliche an vielen dieser Medikamente ist, wie auch bei übermäßigem Alkoholkonsum, daß dem Körper Traumphasen entzogen werden. Ich habe bemerkt, daß Menschen ohne ausreichend häufige Träume, das am Tag Erlebte schlechter verarbeiten und langfristig bei Ihnen das Realitätsempfinden abnimmt.

Schlafen, wann immer Sie wollen

Wenn Sie von nun an ohne fremde Hilfsmittel einschlafen möchten, stellen Sie sich, nachdem Sie in Ihrem Bett liegen, vor Ihrem geistigen Auge Ihre Kinoleinwand vor.

Atmen Sie dann tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl drei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

3 3 3

Atmen Sie wieder tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl zwei auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

2 2 2

Atmen Sie ein weiteres Mal tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich nun mit geschlossenen Augen vor, wie die Zahl eins auf Ihrer erdachten Kinoleinwand dreimal hintereinander kurz aufleuchtet.

1 1 1

Danach sind Sie auf Ihrer Grundstufe.

Stellen Sie sich nun in Ihrer Phantasie eine große Tafel vor. So eine, wie Sie sie aus Ihrer Schulzeit noch kennen. Ihre Tafel soll jedoch schwarz sein.

Sehen Sie nun das Bild, wie Sie in der einen Hand ein Stück Kreide halten und in der anderen einen Schwamm.

Beginnen Sie nun vor Ihrem geistigen Auge einen großen Kreis zu malen. Nun schreiben Sie ein großes X in den Kreis hinein. Das X darf jedoch den Kreis nicht berühren. Anschließend beginnen Sie mit Ihrem Schwamm das X im Kreis wieder auszuwischen. Wischen Sie von

der Mitte her kreisförmig, ohne den Kreis mit auszulöschen. Nachdem nun das X im Kreis gelöscht wurde, schreiben Sie rechts unten außerhalb des Kreises das Wort „Tiefer“ auf Ihre Tafel.

Jetzt stellen Sie sich vor, wie Sie eine große 100 in den Kreis schreiben. Die 100 darf wiederum den Kreis nicht berühren. Löschen Sie nun wieder mit Ihrem Schwamm von innen nach außen kreisförmig die 100, ohne den Kreis zu zerstören. Wenn Ihre 100 gelöscht ist, überschreiben Sie rechts unten außerhalb des Kreises das Wort „Tiefer“. Fahren Sie fort mit den Zahlen 99, 98, 97 und so weiter.

Binnen kürzester Zeit schlafen Sie tief und fest. Sie schlafen von dieser Bewußtseinsstufe aus ein, ohne sich in das Wachbewußtsein zurückzuzählen.

Das Programmieren Ihres Einschlafens

Legen Sie sich hin.

Schließen Sie die Augen.

Stellen Sie sich Ihre geistige Kinoleinwand vor.

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

3 3 3

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

2 2 2

Atmen Sie tief ein und beim Ausatmen stellen Sie sich vor die Zahl

1 1 1

Sie haben jetzt Ihre Grundstufe erreicht.

Stellen Sie sich nun in Ihrer Phantasie eine große schwarze Tafel vor.

Sehen Sie sich beim Zeichnen eines großen Kreises.

Zeichnen Sie ein X in den Kreis.

Wischen Sie das X wieder aus.

Schreiben Sie das Wort „Tiefer“.

Zeichnen Sie eine 100 in den Kreis.

Wischen Sie die 100 wieder aus.

Überschreiben Sie das Wort „Tiefer“.

Fahren Sie fort mit den Zahlen 99, 98, 97. . .

Schlafen Sie ein ohne sich mit der 1-bis-5-Technik ins Wachbewußtsein zu zählen.

Mit dieser Technik haben Menschen, die seit vielen Jahren unter schweren Schlafstörungen leiden, beste Ergebnisse erzielt. Sollten Sie hingegen das Problem haben in der Nacht immer wieder wach werden, verwenden Sie zur Lösung die Problemlösetechnik.

Die sechste

Unterweisung der Reichen:

Halten Sie durch

und vertrauen Sie Ihren Techniken.

Lehnen Sie es ab an ihnen zu zweifeln,

auch wenn es Umstände geben mag,

die diesem Glauben zu widersprechen scheinen.

Kundenpotential

Kunden sind Menschen

Möchten Sie wirklich Erfolg haben? „Natürlich“, werden Sie antworten. Aber eine Menge

Menschen unternehmen, ohne es zu wissen, alles erdenklich Mögliche, damit das Gegenteil eintritt.

Gehen Sie einmal in ein Kaufhaus. Dort finden Sie zwei Arten von Verkäufern. Die ersten Verkaufsprofis verstecken sich, sobald sie einen Kunden sehen, hinter den Regalen. Dort überfällt die dann der Ordnungssinn. Indem sie den Stand jeder Zahnpastatube fein säuberlich korrigieren, oder Kartonagen hin- und herschieben, hoffen sie, einem möglichen Kunden zu entgehen. Sollten Sie es dennoch wagen diesen Menschen eine Frage zu stellen, werden Sie durch ein: „Das steht da drüben“, zurechtgewiesen.

Die zweiten Verkaufstalente sind gefährlicher. Sie stürzen sich auf den Kunden, sobald dieser sich ihrer Abteilung nur nähert. Mit dem Wunsch nach einer klassischen schwarzen Hose erhalten Sie nicht nur eine ausführliche Einführung in Stoff- und Warenkunde, sondern lernen das gesamte Sortiment kennen. Irgendwann, Stunden später, nachdem Ihnen die Lust zum Kauf bereits lange vergangen ist, trauen Sie sich kaum zu sagen, daß Sie nichts passendes gefunden haben. Ein „Ich muß mir das noch einmal überlegen“, rettet Sie dann aus dieser Situation.

Bei meinen Trainings in Unternehmen konnte ich dieses Verhalten häufig beobachten.

Der Kunde ist König

In einem Warenhaus fand ich in der gesamten Abteilung keinen freien Verkäufer, obwohl ich der einzige Kunde war. Als mich dann endlich ein freundlicher und zuvorkommender junger Mann bediente, ließ ich mir seinen Namen geben. Später, äußerte ich mich bei der Geschäftsleitung lobend über diesen aufmerksamen Verkäufer. Ich erfuhr zu meinem Erstaunen, daß er lediglich eine Woche als Aushilfskraft eingesprungen war.

Viele sehen in Ihren Kunden die einzige Möglichkeit Ihren Arbeitsplatz oder Ihr Unternehmen zu erhalten. Mit dieser geistigen Einstellung tritt die Bedeutung des Unternehmens an die erste Stelle. Wenn Sie wirklich erfolgreich sein möchten, dann gibt es nur einen Weg dorthin zu gelangen. Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kollegen müssen in dieser Reihenfolge die wichtigsten Plätze einnehmen.

Aus unserer Geschichte heraus fällt es uns schwer zu verstehen, daß wir uns schon lange auf dem Weg in eine Dienstleistungsgesellschaft befinden. In den Slogans vieler Unternehmen finden wir Worte wie Qualitätsmanagement, der Kunde ist König und kundenorientiertes Verkaufen. Außer diesen Slogans stellt man keine bemerkenswerte Änderung fest.

Lieben Sie Ihre Kunden

Egal in welchem Bereich Sie arbeiten. Sie alle tun dies für andere Menschen. Machen Sie sich das einmal bewußt. Genau diese Menschen sind Ihre Kunden. Als Sekretärin arbeiten Sie für Ihren Chef. Somit ist dieser Ihr Kunde. Als Arzt ist es der Patient und als Einkäufer sind es die anderen Abteilungen, die Ihre Produkte benötigen. Arbeiten Sie als Computergraphiker, dann sind alle Menschen, die Ihnen Aufträge erteilen, Ihre Kunden. Im Hotelgewerbe, im Restaurant oder im Café, ist der Gast der Kunde. In Urlaubsorten sind die Touristen die Kunden fast aller Einwohner. Das alles wußten Sie bereits. Aber tatsächlich verhalten sich die meisten Menschen so, als würden sie keine Kunden mögen und schon gar nicht brauchen.

Der Kunde steht in unserer Gesellschaft für Arbeit, für Geld verdienen müssen und für entgangene Freizeit. Unsere Behörden zeigen im großen Stil, wie es funktioniert.

Viele Arbeitsvermittler an Arbeitsämtern sind so ziemlich das Unmotivierteste, was ich kennenlernen durfte. Ihre Aufgabe ist es Kunden, also die Arbeitslosen, zu motivieren, um diese dann erfolgreich zu vermitteln.

Ich interessiere mich bereits viele Jahre für Erfolg. Immer, wenn ich ihn gesehen habe, egal ob in fremden Unternehmen oder in meinen eigenen, stand dahinter ein einfacher Satz:

„Liebe deine Kunden“. Je erfolgreicher das Unternehmen, desto mehr Mitarbeiter lebten dieses Prinzip. Die Geisteshaltung, die dahinter steht, ist ein aufrichtiges, ehrliches Mögen. Sie alle sollen Geld verdienen. Viel Geld verdienen. Daran ist rein gar nichts auszusetzen.

Ihre Leistungen sind einzigartig und müssen unbedingt honoriert werden, aber seien Sie bei all Ihren Geschäften absolut ehrlich. Auf lange Sicht zahlt es sich aus. Stehen Sie zu Ihrem Wort und lösen Sie das ein, was Sie versprochen haben.

Lieben Sie Ihre Kunden, Sie ermöglichen ihnen Ihren Reichtum.

Verstehen Sie Ihre Kunden

Wir alle beurteilen unsere Umwelt über drei Wahrnehmungsmodalitäten. Je nachdem in

welcher Stimmung wir gerade sind, befinden wir uns in der einen oder anderen Modalität. Dies sind die verschiedenen Repräsentationssysteme eines Menschen. Zu ihnen gehören der visuelle Bereich, also das Sehen, die auditive Wahrnehmung - das Hören, und die kinästetische Möglichkeit durch das Fühlen.

Die meisten Mißerfolge im Verkauf, Unstimmigkeiten mit Kunden und zwischenmenschlichen Probleme sind darauf zurückzuführen, daß Menschen in unterschiedlichen Repräsentationssystemen aufeinandertreffen. Geschieht dies, treten Mißverständnisse auf und die Argumentation kann nicht nachvollzogen werden.

Sehen und fühlen

Der Einzelhändler aus der Modebranche, ein visueller Typ, begrüßt einen Kunden. Dieser befindet sich gerade im kinästetischen System, also im Erleben der Gefühle. Der Verkäufer wird auf das gute Aussehen der neuen Kleidung hinweisen. Nachdem der Kunde den Anzug anprobiert hat, wird er gebeten sich im Spiegel zu betrachten. Er wird darauf aufmerksam gemacht, daß ihm die Farbe gut steht, die Länge des Sakkos für seine Größe optimal ist und der Schnitt ihm schmeichelt. Der potentielle Käufer kann dieses gar nicht nachempfinden, denn er fühlt. Er spürt die Kleidung auf seiner Haut. Aber das interessiert wiederum den Verkäufer nicht. Auf das Gefühl seines Kunden ist er gar nicht eingegangen, so verläßt dieser ohne zu kaufen sein Geschäft.

Wäre bei diesem Gespräch das Gefühl des Kunden Mittelpunkt gewesen, hätte er wahrscheinlich gekauft.

Durch das Erkennen der Repräsentationssysteme können Sie die richtige Ansprache finden und den Kunden überzeugen. Der gefühlsorientierte Kunde will sich wohlfühlen, er möchte darauf angesprochen werden, wie sich der Stoff anfühlt und ob der Schnitt angenehm ist.

Denken und Reden

In unserer Gesellschaft haben wir gelernt etwas zu sagen, was wir nicht meinen. Wir beherrschen das, was wir Reden, von dem, was wir Denken, zu trennen.

Wenn wir unseren Nachbarn sehen, fragen wir „Wie geht es Ihnen?“ und meinen eigentlich „Hallo“. Würde dieser uns wirklich auf die Frage antworten und uns in allen Einzelheiten erzählen, wie es ihm zur Zeit geht, glauben Sie mir, wir würden nie wieder danach fragen. Die Einladung zum Abendessen haben wir gerne angenommen. Das Essen war leider überhaupt nicht nach unserem Geschmack. Auf die Frage der Gastgeberin: „Wie schmeckt es denn?“, antworteten wir selbstverständlich „Ausgezeichnet“.

Die Höflichkeiten, die wir wahren, sind zwar richtig und gut, führen aber gleichzeitig zu einem Konflikt. Die Gastgeberin hört das „ausgezeichnet“, sieht aber durch die Körpersprache ein: „Ich mag das nicht“. Unsere Körpersprache sagt immer exakt das aus, was wir gerade denken. In diesem Fall sind die Mundwinkel leicht nach unten gezogen und das Lächeln ist erzwungen. Wenn das Verbale, also die Sprache, und das Non-verbale, die Körpersprache, unterschiedliches aussagen, wertet das Gehirn immer stärker das, was es sieht.

Sie treffen eine Entscheidung nur zu 7% auditiv, also nach dem, was Sie hören. Gleichzeitig entscheiden Sie zu 38% kinästetisch, nach dem, was Sie gerade fühlen und sogar zu 55% visuell, was Sie sehen. Ihre eigene Meinung richtet sich also überwiegend danach, was Sie sehen und fühlen. Das was Sie hören beeinflusst Sie kaum, es sei denn, Sie befinden sich gerade in genau diesem Bereich. In diesem Moment wollen Sie Argumente, Zahlen, Daten und Fakten hören.

Visuelles Sehen

Achten Sie auf die Wortwahl Ihres Gegenübers. Sie werden feststellen, daß ein visueller Mensch über Bilder spricht. Seine Sätze beinhalten Vokabeln wie sehen, anschauen, vorstellen, ausdenken, blicken, wahrnehmen und vieles mehr. Immer dann, wenn er ein Bild tatsächlich in Gedanken sieht, blicken seine Augen gleichzeitig nach oben.

Auditives Hören

Ein auditiver Mensch spricht über Daten, Zahlen und Fakten. Seine Augen sehen geradeaus und sein Sprache beinhaltet Worte wie wissen, erfahren, vernehmen, hören, überzeugen und ähnliches.

Kinästetisches Fühlen

Der kinästetische Typ blickt nach unten. So ist ein depressiver oder trauriger Mensch nicht mehr in der Lage, den Kopf zu heben. Der Glückliche richtet sein gutes Gefühl nach innen und ist stolz auf sich. In ihrer Welt dominieren Vokabeln wie zum Beispiel anfühlen, empfinden, tasten, spüren, ergriffen sein, erschüttert sein und zufrieden sein.

Achten Sie auf Menschen

In Ihren nächsten Gesprächen achten Sie darauf, in welchem Repräsentationssystem sich Ihr Gegenüber gerade befindet. Wenn Sie diesen Menschen wirklich verstehen wollen, dann begeben Sie sich auf die gleiche Ebene. Sie schaffen somit eine verständnisvolle Atmosphäre und können überzeugen. Lassen Sie sich auf Menschen ein. Es lohnt sich.

Die siebte

Unterweisung der Reichen:

Halten Sie die sechs Unterweisungen ein,
dann werden Sie bekommen,
was immer Sie sich wünschen.

Aber vor allem

werden Sie voller Zuversicht in die Welt gehen
und das Leben wird Ihnen geben,
wonach Sie verlangen.

Das Allerwichtigste

Es ist Ihr Leben

Auf einem meiner Seminare bat mich ein Teilnehmer ihn unbedingt in den nächsten Tagen zu Hause zu besuchen. Er erzählte mir, daß sein Vater an Krebs erkrankt sei und nur noch einige Wochen zu Leben hätte. Ich sagte zu und versprach, ihn am darauffolgenden Tag zu besuchen.

Auf dem Weg zu der beschriebenen Adresse kam ich in den reichsten Teil der Stadt. Der Vater, ein stattlicher Herr, bat mich in sein herrschaftliches Haus und führte mich in die Bibliothek. Beim Blick aus dem Fenster bemerkte ich, daß ein Fluß mit einem dahinter angrenzenden Wald zum Grundstück gehörte.

Der Vater erzählte mir von seiner Diagnose durch die Mediziner und daß er nach Aussage seines Arztes nur noch wenig Zeit hätte. Er sprach davon, daß er sein ganzes Leben lang für diesen materiellen Wohlstand gearbeitet habe. In dieser Zeit sei er hart geworden und für Freundschaften blieb keine Zeit. Er erzählte mir, daß er sich direkt nach der Diagnose in diesen Raum zurückgezogen hätte. Dort sah er aus dem Fenster und genoß zum ersten Mal in seinem Leben die Aussicht auf das Wasser und den angrenzenden Wald. So blieb er stundenlang sitzen. Er dachte über sein Leben nach, über das bereits Erreichte und über fehlende Freunde.

Wir unterhielten uns über die Möglichkeiten, die durch das Training der Geisteskräfte existieren. Er verstand sehr wohl wovon ich sprach. Jetzt konnte er nachvollziehen, wie wichtig Familie, Freunde und andere Menschen sind. Die Bedeutung, das Erreichte auch zu genießen, wurde ihm klar. Diese Erkenntnis hatte seine Lebenseinstellung in kürzester Zeit vollkommen verändert.

Heute, zwei Jahre später, genießt der einst einsame und harte Mann sein Leben in vollen Zügen. Ich zähle ihn mittlerweile zu meinen Freunden und bin glücklich, daß es ihm gutgeht. Denken Sie immer daran, es ist eine wunderbare Welt. Bleiben Sie gesund, werden Sie glücklich und genießen Sie Ihren Reichtum.

Genießen Sie Ihr Leben.

Thorsten Schröter