

Hans-Peter Zimmermann

Geld ist schön



Hans-Peter Zimmermann

Geld ist schön

- **Woher kommt das Geld?**
- **Wie ziehe ich Geld in mein Leben?**
- **Wie kann ich mich auf Überfluss programmieren?**
- **Welche universalen Gesetze stehen hinter dem seelischen, geistigen und materiellen Wohlstand?**

successbooks

Zimmermann, Hans-Peter

Geld ist schön: Woher das Geld kommt, und wie Sie es in Ihr Leben ziehen
/ Hans-Peter Zimmermann.

ISBN 3-0344-0064-0

Bezugs-Adresse Schweiz:

Dr. Zimmermann + Partner

Schwertstr. 35

CH-6300 Zug

Telefon 041 712 35 57 (von außerhalb der Schweiz 0041 41 712 35 57)

Fax 041 712 35 92 (von außerhalb der Schweiz 0041 41 712 35 92)

E-Mail hpz@hpz.com, WorldWideWeb www.hpz.com

Bezugs-Adresse EU:

Hermann Bechter

Defreggerstr. 28

A-6845 Hohenems

Telefon 05576 777 37 (von außerhalb Österreichs 0043 5576 777 37)

Fax 05576 777 37 (von außerhalb Österreichs 0043 5576 777 37)

E-Mail mentalcoach@hbechter.at, WorldWideWeb www.hbechter.at

| | |
|--------------------------|---------|
| 1. Auflage (broschiert) | 1993 |
| 2. Auflage | 1993 |
| 3. Auflage | 1994 |
| 4. Auflage | 1995 |
| 5. Auflage (Taschenbuch) | 1996 |
| 6. Auflage | 1998 |
| 7. Auflage (on Demand) | ab 2002 |

Illustrationen (Clip Art): Tanner Dokuments KG, D-8990 Lindau, Image Club Graphics, Calgary/Canada, Wayzata Technology Inc., Grand Rapids/Minnesota USA

© Hans-Peter Zimmermann, alle Rechte beim Autor

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Satz: Dr. Zimmermann + Partner, Zug

Druck und Bindearbeiten: Books on Demand www.bod.ch

Printed in Germany

ISBN 3-0344-0064-0



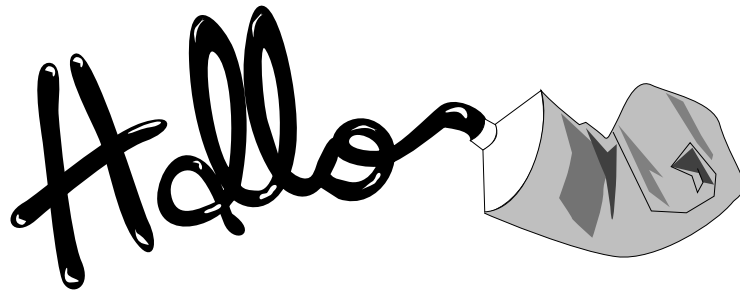
Und das steht alles drin...

| | |
|---|----|
| Zu welcher Lesergruppe gehören Sie? | 8 |
| Warum Sie dieses Buch trotzdem lesen sollten | 11 |
| Vorwort an die Armen: «Ach, Sie Armer!» | 15 |
| Vorwort an die Reichen: «Ach, Sie Reicher!» | 21 |
| Vorwort an die Mittelständler: «Ach, Sie Hoffnungsloser!» | 26 |
| Erste Frage des armen Menschen: «Geld – was ist das überhaupt?» Woher der schnöde Mammon kommt, wozu er da ist, und wohin er geht | 29 |
| Erster Irrtum des armen Menschen: «Geld ist alles, was ich im Moment brauche!» Setzen Sie Ihr Glück nicht aufs Spiel! | 51 |
| Erste Klage des armen Menschen: «Wenn ich einmal reich wär'...» Warum jeder Mensch reich werden kann | 62 |
| Erster Wunsch des armen Menschen: «Ein Geld-Magnet, das wär's!» Wie Sie Geld in Ihr Leben ziehen | 78 |

| | |
|---|-----|
| Zweite Frage des armen Menschen: «Wie hoch ist der Preis des Reichtums?» Fragen, die Sie sich unbedingt vor dem Reichwerden stellen sollten | 103 |
| Dritte Frage des armen Menschen: «Wann ist genug?» Wie man die Balance zwischen Zufriedenheit und Begehren findet | 113 |
| Vierte Frage des armen Menschen: «Geld soll etwas Göttliches sein?» Ein verblüffender Ausflug ins Metaphysische | 123 |
| Zweiter Irrtum des armen Menschen: «Armut ist doch viel edler!» Freuden und Leiden der Armut, und wie man sie vermeidet | 158 |
| Fünfte Frage des armen Menschen: «Kann man wirklich Geld säen?» oder: «Jetzt dreht der Zimmermann völlig durch!» | 168 |
| Erste Frage des reichen Menschen: «So, das hätten wir. Und jetzt?» Wie es nach dem Reichwerden weitergeht | 187 |
| Nachtrag zur OnDemand-Ausgabe 2002 | 193 |
| Weitere Produkte von und mit Hans-Peter Zimmermann..... | 224 |

**«Geld allein
macht nicht glücklich.
Aber es erlaubt
glücklichen Menschen,
das Leben zu leben,
das sie verdienen.»**

Hans-Peter Zimmermann



Zu welcher Lesergruppe gehören Sie?

Vorwort zur Auflage «Books-on-Demand»

Liebe Leserin, lieber Leser,

Ich gratuliere Ihnen! Sie wollen sich heute mit einem Thema befassen, das in unserer Gesellschaft mit einem größeren Tabu belegt ist als beispielsweise die Themen «Sex» und «Religion». Glauben Sie mir, ich spreche aus Erfahrung. Stellen Sie jemandem nur die Frage: «Möchtest du lieber arm und unglücklich oder reich und glücklich sein?» Und beobachten Sie die Reaktionen! Sie werden ganze Abhandlungen zu hören bekommen darüber, dass Geld nicht alles sei und dass reich *und* glücklich sich vermutlich gegenseitig ausschließen. Alles werden Sie zu hören bekommen, nur nicht eine normale Antwort auf Ihre simple Frage.

Schon über neun Jahre ist es nun her, seit die erste Auflage von «Geld ist schön» erschienen ist. Meine Frau und ich waren damals, Anfang 1993, gerade dabei, unse-

Zu welcher Lesergruppe gehören Sie?

ren langgehegten Traum zu verwirklichen und nach Kalifornien zu ziehen. Etwas, was ohne Geld übrigens kaum machbar gewesen wäre...

Diejenigen unter Ihnen, die einen kleinen Einblick in meine Entwicklung seit 1993 bekommen möchten, finden hinten im Buch einen kurzen Nachtrag. Aber ich warne Sie: Lesen Sie ihn nur, wenn Sie das restliche Buch gut vertragen haben!

Damit sind wir bei einem wichtigen Punkt: Mich würde interessieren, zu welcher Lesergruppe Sie gehören. Nach meiner Erfahrung gibt es vier davon:

1. Menschen, die mit diesem Buch nichts anfangen können. Fragen Sie mich nicht, woran das liegt. Ich finde es eines meiner spannendsten Bücher...
2. Menschen, die dieses Buch lesen, toll finden und dann beiseite legen. Das ist zwar legitim, entspricht jedoch nicht meiner Absicht. Ich möchte Resultate sehen und nicht nur Leute unterhalten.
3. Menschen, die sich sofort auf die Geld-Übungen stürzen, sie täglich durchführen und sich wundern, weshalb sie noch immer nicht reich sind. Diese Menschen haben den tieferen Sinn dieses Buches nicht verstanden. Vielleicht sollten sie es in ein paar Jahren nochmals zur Hand nehmen.
4. Menschen, die den Inhalt dieses Buches voll begriffen und angefangen haben, systematisch an ihrer persönlichen Entwicklung zu arbeiten. Aus dieser leider sehr kleinen Gruppe kenne ich einige,

Geld ist schön

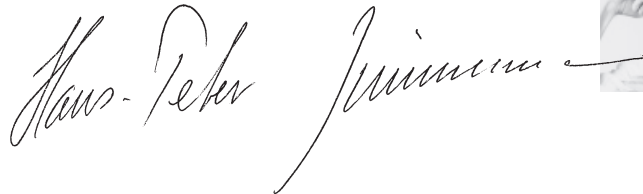
die ihre Lebensaufgabe gefunden haben und sich mittlerweile alles leisten können, was sie zur Erfüllung dieser Aufgabe benötigen. Das nenne ich wahren Reichtum!

Die spirituell Fortgeschrittenen unter Ihnen werden mir vielleicht entgegen halten, dass Geld ohnehin nur eine Illusion sei. Das ist völlig richtig. Aber dann kreieren wir doch so viel von dieser Illusion, wie es eben Spaß macht. Und falls Sie die Natur oder Gott zum Vorbild nehmen wollen: Beide kennen keine Sparsamkeit. Beide sind verschwenderisch bis zum Gehnichtmehr. Wer den Überfluss nicht sehen will, den das Universum uns täglich beschert, dem wird auch dieses Buch nicht helfen können.

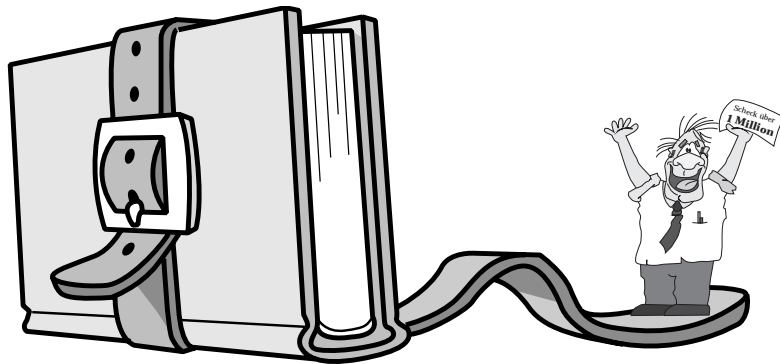
Auch dieses Buch hat sich, wie die meisten meiner Bücher, als Longseller etabliert. Damit es in Zukunft jederzeit verfügbar sein wird, habe ich beschlossen, es ab dem heutigen Datum im sensationellen «On-Demand»-Verfahren zu produzieren. Mehr über dieses Verfahren, das auch Ihnen zu einem Buch-Erfolg verhelfen könnte, finden Sie im Internet unter www.bod.ch oder www.bod.de.

Ich wünsche Ihnen beim Lesen mindestens ein Dutzend Aha-Erlebnisse und viel Freude!

Zug/Schweiz, im Februar 2002
Hans-Peter Zimmermann



Warum Sie dieses Buch trotzdem lesen sollten...



Warum Sie dieses Buch trotzdem lesen sollten...

Liebe Leserin, lieber Leser,

«Geld ist schön». Hat Sie dieser Titel schockiert? Das ist gut. Oder fanden Sie ihn super? Auch gut. In beiden Fällen sind Sie reif für dieses Buch. Es ist eine schonungslose Abrechnung mit alten Denkmustern und «geistigen Schallplatten», die längst ausgedient haben.

Ich werde Ihnen in diesem Buch zeigen, dass Geld tatsächlich schön ist. Zum einen, weil es ein Teil dieser Schöpfung ist, genauso wie ein Baum, eine Blume, ein Tier oder ein Mensch. Zum anderen, weil man mit Geld wunderschöne Dinge bewirken kann.

Ich werde Ihnen aber auch zeigen, wie Sie mehr von diesem mysteriösen Stoff, genannt Geld, in Ihr Leben ziehen können. Falls Sie das überhaupt wollen...

Nein, ich verfüge nicht über eine Wundermaschine, die Ihnen die Lottozahlen vom nächsten Samstag voraussagt. Ich rate Ihnen sogar dringend von Glücksspielen ab. Nicht selten steht dabei nämlich Ihr ganzes Glück auf dem Spiel!

Sie dürfen ruhig auf mich hören. Ich bin zwar noch nicht ganz Millionär (muss man das überhaupt sein?), aber ich verfüge über genügend Geld, um *das* Leben zu leben, das ich mir immer erträumt habe. Wenn Sie ein bescheidenes Häuschen über dem kalifornischen Pazifik bewohnen, den Helikopter-Flugschein erwerben und vier Mal im Jahr nach Europa fliegen möchten, brauchen Sie keine Million. Da genügt bereits ein wesentlich kleinerer Betrag.

Wie Sie im Vorwort an die Reichen lesen können, kenne ich alle vier Vermögens-Zustände: Ich war in meinem Leben «arm und unglücklich», «arm und glücklich», «reich und unglücklich» und auch «reich und glücklich». Glauben Sie mir: «Reich und glücklich» ist der schönste Zustand. Und dieses Buch hat keinen anderen Zweck, als Sie ebenfalls dorthin zu bringen. Wollen wir's gemeinsam anpacken? Gut.

Ach übrigens... Sie haben natürlich recht: Es gibt wichtigere Themen als das Geld. Aber leider erst dann, wenn man genügend davon hat. Also, an die Arbeit!

Das heißt, vorher möchte ich noch ein paar Leuten danken: Zuerst meiner Frau Nany. Wir sind gemeinsam wohlhabend geworden, gerade weil Geld für uns *nicht alles* bedeutet. (Finden Sie mal eine Ehefrau, die das kapiert!)

Ein weiterer Dank gilt meinen Leserinnen und Lesern, meinen Seminar-Teilnehmerinnen und Seminar-Teil-

Warum Sie dieses Buch trotzdem lesen sollten...

nehmern, kurz: Allen Menschinnen (schreibt man das so?) und Menschen, die mir bisher begegnet sind, und die mir allesamt etwas beigebracht haben.

Bern/Schweiz und San Clemente/Kalifornien,
im April 1993

Hans-Peter Zimmermann

Geld ist schön

**«Gedanken,
nicht Geld,
sind das echte
Geschäfts-Kapital»**

Harvey S. Firestone



Vorwort an die Armen:
«Ach, Sie Armer!»

Die Überschrift klingt etwas zynisch. Finden Sie nicht auch? Damit möchte ich Sie darauf vorbereiten, dass ich von Natur aus ein frecher Kerl bin. Wenn Sie dieses Buch also heil überstehen wollen, dürfen Sie nicht zimperlich sein. Ich wünsche geradezu, dass Sie dann und wann an die Decke gehen vor Wut. Nur dann besteht die Chance, dass sich in Ihrem Leben etwas verändert. Wenn es Ihnen immer wohl ist, bleiben Sie dort stehen, wo Sie jetzt sind. Und dann passiert Ihnen plötzlich das, was ein Philosoph einmal beklagt hat: «Mein Gott, im Sterben zu liegen und feststellen zu müssen, dass man ja gar nicht gelebt hat!»

Ich gebe gleich noch einen drauf: Frustration und Ablehnung sind die größten Erfolgs-Motoren! Hätten Sie nicht gedacht, gell? Aber es ist so. Der Moment, wo Sie sagen «Jetzt ist Schluss, so kann's nicht weitergehen», ist genau der Wendepunkt in Ihrer Karriere. Das ist der Augenblick, in dem Sie das Steuer herumreißen und Kurs auf Ihren persönlichen Erfolg nehmen.

Es ist mir also ziemlich egal, wie Ihr Bankkonto im Moment aussieht und wem Sie die Schuld an Ihrer finanziellen Misere in die Schuhe zu schieben gedenken. Wenn Sie dieses Buch zu Ende lesen, besteht immerhin eine Chance, dass Sie *noch heute* in völlig neue Sphären von Glück und Erfolg vorzudringen beginnen. Wollen Sie das? Blöde Frage, finden Sie? So blöd ist die gar nicht. Warten Sie erst mal ab, wie ich die Reichen begrüße, dann wissen Sie mehr.

Zuerst möchte ich Ihnen aber noch sagen, wie Sie die Chance auf Erfolg um ein Hundertfaches vergrößern können: Lesen Sie dieses Buch nicht nur ein Mal, sondern mehrmals. Arbeiten Sie es durch, bis Sie es fast auswendig können. Streichen Sie wichtige Passagen mit verschiedenen Farben an. Schreiben Sie sich diese Passagen auf kleine Kärtchen und tragen Sie sie immer bei sich. Ihr Denken wird sich im Laufe der Wochen und Monate unweigerlich zum Positiven verändern. Mit der Zeit werden sich auch Ihre Gefühle verbessern. Und mit den guten Gefühlen werden gute Taten folgen.

Ich will Ihnen sagen, Sie Armer, warum ich (fast) kein Mitleid für Sie empfinde:

Erstens: Mitleid kann jeder haben. Das bringt Ihnen überhaupt nichts. Ich halte es für besser, Ihnen zu *helfen*. Und genau das beabsichtige ich mit diesem Buch.

Zweitens: Ich war kürzlich in Frankfurt an der Buchmesse und habe dort mehrere Taxifahrer erlebt. Mindestens jeder zweite hat über die wirtschaftliche Situation im allgemeinen und über seine Lage im besonderen geklagt. Einige fanden, die Ausländer seien an allem schuld. Einer fand die Ausländer «ganz nett», nur «die Amis» (die Amerikaner) machten seiner Meinung nach alles kaputt. Wissen Sie, was diese Taxifahrer ausnahmslos alle auf Ihrem Armaturenbrett liegen hatten? Die berühmte Boulevardzeitung, die vorgibt, einen ins «Bild» zu setzen. Jedes Rotlicht wurde dazu genutzt, eine weitere Schlagzeile reinzuziehen:

«Skandal: Dorf frisst Menschen!»

«Einbruch in Millionärs-Villa»

«Tränen am Grab von Marlene Dietrich»

«Schicksals-Schlag für Stephanie von Monaco»

«Größter Flugzeug-Absturz seit 1966»

Alles sehr nützliche Informationen, nicht wahr? Neuigkeiten, die einen weiterbringen, gell? Heiße Tips, die Ihnen helfen, Ihre wirtschaftliche Situation zu verbessern. Oder etwa nicht?

Sie sehen, worauf ich hinaus will. Wenn so ein Taxifahrer anstelle seiner stupiden Zeitung seine Erfolgskärtchen bei sich trüge, die ihn bei jeder Gelegenheit moralisch «aufrüsten» würden, oder wenn er sich während seiner «Leerzeiten» Motivations-Kassetten anhören würde, dann hätte er nicht nur seine Finanzen, sondern auch sein Leben sehr rasch im Griff.

Drittens: Wenn Sie die Lebensläufe der reichen und glücklichen Menschen verfolgen, dann stellen Sie fest, dass die meisten von ihnen aus widrigen Verhältnissen aufgestiegen sind. Der amerikanische Schriftsteller und

Psychologe Wayne Dyer beispielsweise verbrachte den größten Teil seiner Kindheit im Waisenhaus. Sein Vater war Alkoholiker und hatte seine Familie früh verlassen. Kein Mensch hätte gedacht, dass ein Mitglied dieser Familie es sich würde leisten können, an die Universität zu gehen, dort sogar seinen Doktor zu machen und schließlich ein weltberühmter Schriftsteller zu werden.

Leo Buscaglia, ein anderer weltberühmter Schriftsteller und Psychologe, kann zwar auf eine glückliche Kindheit zurückblicken, wuchs jedoch in genauso ärmlichen Verhältnissen auf.

Ich könnte die Reihe endlos fortsetzen: Henry Ford, der Begründer der Fließband-Arbeit in der Automobil-Fabrikation, ging nur vier Jahre zur Schule.

Ein Mann namens Sanders schlug sich sein ganzes Leben lang mit Tellerwäscher- und Straßenwischer-Jobs durchs Leben, bis er mit 65 Jahren die Chance packte und Lizenzen für sein Brathähnchen-Rezept verkaufte. Er wurde 1009 Mal abgewiesen, bevor er sein erstes Ja zu hören bekam. Das war der Beginn der weltweiten Fast-Food-Kette «Kentucky Fried Chicken».

Es liegt also einzig und allein daran, was Sie *heute* denken, fühlen und tun, um glücklicher und erfolgreicher zu werden. Ja, Sie haben richtig gelesen: *Man muss etwas tun*. Und zwar mehr als nur ein paar Schlagzeilen in der Boulevard-Zeitung verstehen und eine Bingo-Karte ausfüllen.

Wie hat ein amerikanischer Autor einmal gesagt? «Zum Erfolg gibt es keinen Lift. Man muss die Treppe benutzen.» Aber Treppensteigen ist gesund...

Lassen Sie mich noch rasch die Reichen begrüßen. Dann fangen wir sofort an.

Stopp, bevor Sie weiterlesen...

Füllen Sie bitte dieses Papier aus und unterschreiben Sie es!

ENTSCHLUSS



Ich,

_____ (Ihr Name)

entschließe mich heute, am

_____ (heutiges Datum)

*dazu, alles in meiner Macht Stehende zu tun,
um innerhalb von höchstens sieben Jahren
finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen.
Dieser Entschluss ist deshalb für mich wichtig, weil*

_____ (Begründung)

_____ (Unterschrift)

Geld ist schön

**«Ein gesunder Mensch ohne Geld
ist halb krank.»**

Johann Wolfgang von Goethe



Vorwort an die Reichen:
«Ach, Sie Reicher!»

Mit Ihnen habe ich fast eher Erbarmen als mit den Armen. Und ich will Ihnen gleich erzählen, warum. Ich war in meinem Leben:

- arm und unglücklich
- arm und glücklich
- reich und unglücklich
- reich und glücklich

Hand auf's Herz: Was möchten Sie am liebsten sein? Nummerieren Sie jetzt gleich die vier Zustände in der Reihenfolge, die Ihnen am ehesten zusagt.

Geld ist schön

Interessiert es Sie, welchem Zustand *ich* den Vorzug gebe? Also, am liebsten ist mir die Situation, wie ich sie heute erlebe: «Reich und glücklich». Wundert Sie das? Wahrscheinlich nicht.

Am zweitliebsten war mir der Zustand «arm und glücklich». Denn dank dem Glücklichsein hatte ich seinerzeit gar nicht gemerkt, dass ich arm war.

Weniger lieb war mir der Zustand «arm und unglücklich». Aber immerhin konnte ich da noch einen Grund angeben, weshalb ich mich so unglücklich fühlte. Es bestand also Anlass zur Hoffnung, dass sich der seelische Zustand verbessern würde, wenn einmal genügend Geld vorhanden wäre.

Der schlimmste Zustand für mich war, als ich während ungefähr einem Jahr «reich und unglücklich» war. Ich konnte mir alles leisten und hatte überhaupt keinen Grund, unglücklich zu sein. Und dennoch war ich es. Ich war depressiv, hatte Herzprobleme, fand keine Lust am Leben, war voller Angst. Und das Schlimmste war: Ich konnte nichts und niemanden für mein Unglücklichsein verantwortlich machen, denn ich hatte ja von außen gesehen *alles, was ich wollte*. Kurz und gut: Diesen Zustand wünsche ich keinem von Ihnen.

Demselben Zustand ist es sicher auch zu verdanken, dass wir in unserer Gesellschaft so viele negative Meinungen zum Thema Geld vorfinden. Sie kennen sie alle, die alten «Schallplatten»:

- Geld allein macht nicht glücklich
- Dieser Mensch ist «*stinkreich*»
- Lieber arm und glücklich als reich und unglücklich
- Die Reichen sind alle korrupt

Vorwort an die Reichen

- Geld verdirbt den Charakter
- Geld bringt nur Verantwortung mit sich
- Man kann nur reich werden auf Kosten anderer
- Geld haben bedeutet nur harte Arbeit
- Reichsein ist ungerecht und unfair
- Geld ist auch nicht alles
- Geld ist die Wurzel allen Übels

Natürlich nehmen wir solche Vorurteile im Laufe dieses Buches gründlich auseinander. Falls Sie jetzt schon reich und glücklich sind, werden Sie nach der Lektüre wissen, weshalb. Falls Sie reich und unglücklich sind, werden Sie die Werkzeuge kennen, mit denen Sie langsam aber sicher dazu kommen können, Ihren Reichtum auch zu genießen, mit Ihrem Geld Gutes zu tun und sich am Leben zu freuen.

Stopp, bevor Sie weiterlesen...

Füllen Sie bitte dieses Papier aus und unterschreiben Sie es!

ENTSCHLUSS



Ich,

_____ (Ihr Name)

entschließe mich heute, am

_____ (heutiges Datum)

*dazu, alles in meiner Macht Stehende zu tun,
um meinen Reichtum auch zu genießen
und sinnvoll einzusetzen.*

Dieser Entschluss ist deshalb für mich wichtig, weil

_____ (Begründung)

_____ (Unterschrift)

**«Der Unterschied
zwischen Menschen mit viel Geld
und Menschen mit wenig Geld?
Derjenige mit viel Geld
kann sich seine Sorgen
in einer luxuriösen
Umgebung machen.»**

Hans-Peter Zimmermann



Vorwort an die Mittelständler:

«Ach, Sie Hoffnungsloser!»

Sagen Sie mal, wie kommen Sie eigentlich dazu, sich als Mittelständler zu bezeichnen? Hat Ihnen Ihre Mutter etwa eingetrichtert, dass Sie sich mit dem Mittelmaß zufrieden geben sollen? Nur ja nicht auffallen? Nur ja nicht zu gut werden, sonst könnten die Nachbarn plötzlich denken, man sei größtenwahnsinnig?

Sie sind überreif für dieses Buch! Falls es nicht schon zu spät ist und bei Ihnen Hopfen und Malz verloren ist. Denn wer sich mit dem Mittelmaß zufrieden gibt, der steckt in einer sogenannten Komfortzone. Man hat zwar noch nicht das erreicht, was man sich einmal erträumt

hatte, aber vielleicht waren ja die Träume auch etwas gar hoch gegriffen, nicht wahr?

Sie können auf ganz simple Weise herausfinden, ob jemand in einer Komfortzone steckt. Stellen Sie einfach die Frage: «Wie geht es Ihnen?» Hier sind ein paar typische Antworten von Menschen, die in einer Komfortzone stecken:

«Es geht.»

«Wir können uns nicht beklagen.»

«Nicht schlecht.»

«Eigentlich ganz gut.»

«Man schlägt sich durch.»

Wenn Sie jetzt schon anfangen, mich zu hassen, ist das das beste Zeichen, dass es in Ihrer Komfortzone zu rütteln beginnt. Sie bieten also doch noch Anlass zur Hoffnung. Dann fangen wir doch gleich an mit dem Lernen, okay?

**«Fragen Sie einen Menschen,
ob er sich als reich oder als arm
bezeichne, werden Sie die wildesten
Abhandlungen über den Begriff
<reich> zu hören bekommen.
Das ist so ähnlich,
wie wenn Sie eine Blume
fragen würden, ob sie alles hat,
was sie zum Blühen braucht,
und die Blume würde Ihnen mit einer
Abhandlung über Mineralien, Licht,
Wasser und Kohlendioxid antworten.**

Hans-Peter Zimmermann



Erste Frage des armen Menschen:

«Geld, was ist das überhaupt?»

Woher der schnöde Mammon kommt, wozu er da ist, und wohin er geht...

Stellen Sie sich vor, es gäbe kein Geld. Sie müssten alles, was Sie zum Leben benötigen, in Naturalwerten bezahlen. Angenommen, Sie wären Fernseh-Techniker und möchten ins Kino. Dann könnte sich an der Abendkasse der folgende Dialog entwickeln:

«Guten Abend, ich möchte gern mit meiner Frau ins Kino. Was muss ich dafür tun?»

«Sie könnten mich hier eine Stunde vertreten. Ich sollte

mal nach meiner kranken Mutter sehen.»

«Ja, aber ich wollte eigentlich *jetzt gleich* ins Kino, und nicht noch eine Stunde warten.»

«Dann sehen Sie halt nach meiner kranken Mutter, während ich hier weiterarbeite. Mit dem Auto dauert das höchstens eine Viertelstunde.»

«Nein, ich möchte jetzt ins Kino. Außerdem habe ich kein Auto. Und von Krankenpflege verstehe ich gar nichts. Wissen Sie was? Ich repariere Ihnen Ihren Fernseher.»

«Mein Fernseher ist nicht kaputt.»

«Aber vielleicht ist er's demnächst einmal.»

«Also, so lange mag ich nicht warten. Haben Sie nichts anderes anzubieten?»

«Mal sehen. Ja, hier hätte ich drei Pralinen. Sie sind nicht mehr ganz neu, aber noch immer genießbar.»

«Was? Für drei vergammelte Pralinen wollen Sie zwei Plätze für diesen Spitzen-Film? Machen Sie sich doch nicht lächerlich!»

«Also, wie ist das jetzt? Bekomme ich jetzt die Karten oder nicht?»

«Wenn Sie nichts Vernünftiges anzubieten haben, kann ich Ihnen auch nicht helfen.»

«Menschenskind, ist das eine Scheiß-Organisation hier! Wird höchste Zeit, dass einer das Geld erfindet.»

Ein amüsanter Geschichtlein, nicht wahr? Es zeigt Ihnen drei Dinge:

1. Geld vereinfacht das Leben.
2. Die Existenz des Geldes bewirkt, dass Sie genau *das* bekommen, was Sie haben wollen. Und zwar genau *in dem Moment*, wo Sie es haben wollen.
3. Mit Geld kann man Missverständnisse und Konflikte vermeiden.



Wie das Geld entstanden ist

Dies alles hatte die Menschheit schon früh begriffen. Zwar gab es in grauer Vorzeit noch kein «richtiges» Geld, sondern es wurde mit sogenanntem *Nutzgeld* gehandelt: Ziegeltee, Kola-Nüsse und Kakao-Bohnen waren die gängigsten Zahlungsmittel.

Später folgte das *Zeichengeld*, das reinen Symbol-Charakter hatte: Schnecken, Muscheln oder Steinscheiben eigneten sich dazu besonders gut. Nur kann man sich natürlich vorstellen, dass solche Zahlungsmittel nicht gerade sehr fälschungssicher waren. Wenn jemand Millionär werden wollte, brauchte er nur ein paar tausend Schnecken zu fangen... et voilà!

Im Lyder- und Perserreich, etwa um 500 vor Christus, beseitigte man dann auch diesen Nachteil: Die ersten Münzen wurden geprägt. Zunächst hatten sie nur

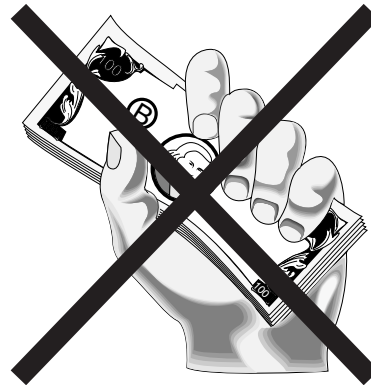
innerhalb einer bestimmten Region Gültigkeit. Später erkannte man die Vorteile einer universelleren Währung (fast wie heute bei den Kreditkarten...).

Bereits im 13. Jahrhundert wurde in China Papiergeld gedruckt. Offensichtlich hatten die Chinesen es satt, beim Einkaufsbummel ihre kiloschweren Goldsäcke mit sich umherzuschleppen. In Europa kam das Papiergeld im späten Mittelalter auf und galt zunächst nur als Ersatz für hinterlegtes Metallgeld. Um 1800 ging England als erstes Land zur Goldwährung über, die im Laufe des 19. Jahrhunderts als Gold-Umlaufwährung zur international anerkannten Währungsform der freien Weltwirtschaft wurde.

Mit dem Zusammenbruch der Goldwährungen nach dem Ersten Weltkrieg wurden die Bindungen des Papiergeldes an das Gold aufgegeben und Papierwährungen geschaffen. Seither «kämpfen» wir mit einem komplizierten System von Börsenkursen, Geldmengenpolitik, Inflationsraten und Währungsreformen, das wahrscheinlich nicht einmal die Banker selbst so richtig durchschauen. Sonst wäre nämlich jeder von ihnen unverschämt reich. Und das sind bekanntlich die wenigsten von ihnen, sonst wären sie nicht dermaßen hinter unserem Geld her...

Könnte ich ohne Geld leben?

Sie sehen: Das Geld, wie wir es heute kennen, gibt es noch gar nicht so lange. Kleine Frage: Welchen Job würden Sie eigentlich heute ausüben, wenn es das Geld nicht gäbe, wenn man Ihre Arbeit also nur mit Naturalwerten bezahlen würde? Machen Sie sich doch dazu bitte gleich ein paar Gedanken? Überlegen Sie sich, wie Sie Ihre elementarsten Bedürfnisse befriedigen würden.



Wie bitte? Sie wissen nicht, welches Ihre elementarsten Bedürfnisse sind? Ist doch ganz einfach:

1. Atmen
2. Trinken
3. Essen
4. Schlafen
5. Fernsehen

Entschuldigung, Nummer fünf sollte ein kleiner Scherz sein. Aber zu den ersten vier Bedürfnissen sollten Sie jetzt gleich die passenden Antworten finden.

Na, haben Sie die Antworten gefunden? Haben Sie auch festgestellt, dass Sie selbst dann existieren könnten, wenn es kein Geld gäbe?

Ich zum Beispiel würde mit möglichst vielen Menschen über ihre Erfahrungen sprechen und dann Seminare organisieren. Wetten, dass ich nie Hunger leiden müsste? Ich bin sicher, meine Teilnehmer wären rührend um mein leibliches Wohl besorgt. Und dieser Gedanke beruhigt mich ungemein.

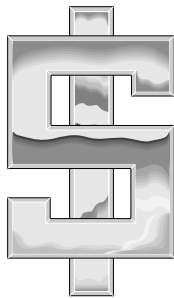
Es gibt dazu eine schöne Geschichte. Möchten Sie sie hören?

Ein Fischer saß eines schönen Nachmittags in einem südtalienenischen Fischerhafen an der Sonne, trank ein Glas Wein und flickte gemütlich seine Netze. Da kam ein Tourist des Weges (es muss ein Deutscher oder ein Schweizer gewesen sein), der fragte den Fischer, wann er denn hinausfähre zum Fischen. «Ach, erst morgen früh wieder; für heute ist Feierabend», meinte der Fischer. «Ja, aber warum machen Sie denn nicht einen zweiten Fang pro Tag? Zeit haben Sie ja genug», bohrte der Fremde weiter. «Wozu denn das?» fragte der Fischer ganz erstaunt. «Na, dann würden Sie mehr verdienen. Dann könnten Sie ein schöneres und größeres Schiff kaufen und später ein zweites und drittes dazu.» «Ja, und was hätte ich dann davon?» «Ja, dann könnten Sie die ganze Flotte verkaufen und von den Zinsen leben.» «Und was würde mir das bringen?» «Ja, dann bräuchten Sie nur noch morgens zu arbeiten, und am Nachmittag könnten Sie faulenzten und die Sonne genießen!» «Das tue ich doch jetzt schon!» rief der Fischer, und der Fremde zottelte verwirrt von dannen. «Tss, diese Italiener», murmelte er vor sich hin, «haben doch keine Ahnung vom Leben.»

Geld – was ist das überhaupt?

Schönes Geschichtlein, gell? Ich will Sie natürlich nicht dazu ermuntern, nur noch halbtags zu arbeiten. Deutschland und die Schweiz verdanken ihren materiellen Wohlstand zu einem großen Teil der Arbeitslust ihrer Einwohner. Habe ich gerade «Arbeits*lust*» gesagt? Arbeits*wut* wäre vielleicht für viele das treffendere Wort.

Die Geschichte mit dem Fischer soll uns aber zeigen, dass es so etwas wie Arbeitslust geben kann. Aber nur dann, wenn man auch Freude am *Leben* hat, wenn also die Arbeit ein Teil des Lebens ist.



Geld, ein Symbol? Für was denn?

Wir haben die Frage, was Geld eigentlich ist, noch immer nicht geklärt. Wir wissen jetzt, dass es ein Symbol ist, das uns das Zusammenleben erleichtert, und das uns ermöglicht, genau das zu bekommen, was wir wünschen. Aber ein Symbol *für was?*

Ein Symbol für *Leistung* kann es wohl nicht sein. Sonst hätten die Arbeiter in den ersten Fabriken des 19. Jahrhunderts mit ihren 70- und 80-Stunden-Wochen ein Vermögen verdient.

Könnte es ein Symbol für *Wirkung* sein? Schon eher. Wenn ein Thomas Gottschalk oder ein Rudi Carell für eine Fernseh-Sendung ein paar hunderttausend Mark kassieren, ist es sicher nicht die Leistung, die da honoriert wird. Aber die Wirkung verteilt sich nun einmal auf ein paar Millionen Menschen. Das gleiche gilt für Sportler, Sänger, Schriftsteller, Schauspieler und viele andere Berufe.

Wassagen Sie zu dieser Formel?

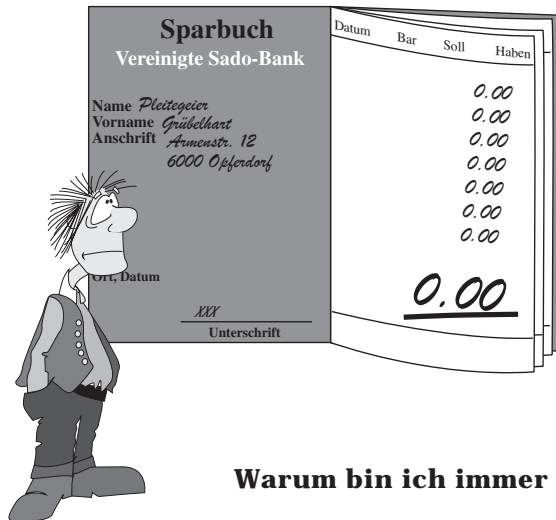
Wirkung = Qualität der Arbeit x investierte Energie x Anzahl Menschen, denen man damit dient

Die Wirkung Ihrer Arbeit würde also dadurch bestimmt, wie gut Sie Ihre Arbeit machen, wieviel persönliche Energie Sie investieren, und wie viele Menschen gleichzeitig von Ihrer Arbeit profitieren können. Klingt ganz vernünftig, nicht wahr? Wenn wir nun also Geld als Symbol für Wirkung verwenden, dann gilt die Formel:

Gehalt = Qualität der Arbeit x investierte Energie x Anzahl Menschen, denen man damit dient

Das würde auch erklären, weshalb einer seine Arbeit sehr gut machen kann und trotzdem nur sehr wenig verdient. Und es würde auch begreiflich machen, warum einer mit viel Energie an eine Sache herangehen kann und es dennoch nur zu einem mittelmäßigen Vermögen bringt. Um wirklich einen großen Geldfluss in Gang zu setzen, muss er einen Hebel ansetzen: Den der Massenwirkung.

Geld – was ist das überhaupt?



Warum bin ich immer pleite?

Falls Sie immer pleite sind, können Sie anhand dieser Formel ganz genau ergründen, woran es liegt.

Erster Fall: Schwachstelle Massenwirkung. Sollten die ersten beiden Faktoren Qualität und Energie bei Ihnen stimmen, dann wird es Zeit, dass Sie Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt einem größeren Publikum zugänglich machen. Das kann damit beginnen, dass Sie erst einmal richtig werben lernen. Wie man das anstellt, können Sie in meinem Buch «Groß-Erfolg im Kleinbetrieb» nachlesen. Weitere Maßnahmen, die als Hebel wirken, sind:

- Merkblätter
- Bücher
- Tonband- und Video-Kassetten
- Seminare
- Presse-Artikel
- Radio- und Fernseh-Auftritte

Geld ist schön

Falls Ihre Schwachstelle also eindeutig bei der Massenwirkung liegt, sollten Sie sich in den nächsten Monaten nur darauf konzentrieren. Schreiben Sie das Buch, das Sie schon lange angefangen haben, endlich zu Ende! Organisieren Sie das Seminar oder den Fach-Vortrag, der Ihnen schon lange im Kopf herumgeistert. Verschicken Sie den Werbebrief, der seit Monaten halbfertig auf Ihrem Schreibtisch liegt! Nur wenn die Menschen über Ihre Dienstleistungen auch informiert sind, bringen Sie sie voll zur Wirkung. Und erst mit der vollen Wirkung beginnt auch das Geld richtig zu fließen.

Das werde ich sofort anpacken, um mehr Massenwirkung zu erzeugen:

Zweiter Fall: Schwachstelle Energie. Vielleicht liegt Ihre Schwachstelle dort. Das heißt, *wenn* Sie arbeiten, arbeiten Sie perfekt, und selbst die Massenwirkung wäre vorhanden. Nur bringen Sie die nötige Energie nicht auf, um *regelmäßig* Ihre Leistung zu erbringen, respektive Ihre Wirkung zu erzeugen. Ein Beispiel dafür war der deutsche Entertainer Harald Juhnke in seinen Alkoholiker-Jahren.

Bei chronischem Energie-Mangel gibt es nur eines: Denken Sie gründlich darüber nach, ob Sie genügend Dinge tun, die Ihnen Spaß machen. Energie beziehen Sie *immer* nur von freudvollen Tätigkeiten. Dinge, die Ihnen zuwider sind, *entziehen* Ihnen Energie. Klingt alles so logisch und einfach, nicht wahr? Ich schwör's Ihnen: Es *ist* logisch und einfach. Schreiben Sie doch jetzt gleich auf, woher Sie Ihre tägliche Energie beziehen. Und dann überlegen Sie sich, ob Sie ab sofort mehr von diesen Dingen tun könnten:

Das werde ich in Zukunft regelmäßig tun, um mehr Energie zu tanken:

Geld ist schön

Dritter Fall: Schwachstelle Qualität. Das ist ein Fall, den es eigentlich gar nicht gibt. Denn mangelnde Arbeitsqualität kommt immer von mangelnder Energie, das heißt davon, dass man etwas tut, was keinen Spaß macht, nur um des Geldes willen.

Denken Sie daran: Was Sie *gerne* tun, tun Sie automatisch auch *gut*. Und damit verfügen Sie ganz von selbst über genügend Energie.

Es gibt noch einen vierten Fall. Den wollen wir uns im nächsten Kapitel anschauen...

Zusammenfassung für Schnell-Leser

1. Wenn Sie sich vom finanziellen Ruin bedroht fühlen, überlegen Sie sich, wie Sie Ihre elementaren Bedürfnisse wie Atmen, Trinken, Essen und Schlafen befriedigen würden, wenn es kein Geld gäbe.
Diese Übung wird Sie beruhigen und Ihnen die nötige Portion Gelassenheit liefern, um die richtigen Dinge anzupacken.
2. Geld ist nur ein Symbol für Wirkung. Und diese Wirkung setzt sich zusammen aus:
 - a) der Qualität Ihrer Arbeit
 - b) der Energie, die Sie investieren
 - c) der Anzahl Menschen, denen Sie dienen
3. Wenn Sie immer pleite sind, überprüfen Sie, bei welchem der drei Punkte Ihre größte Schwachstelle liegt. Und dann handeln Sie entsprechend!

Geld – was ist das überhaupt?

A large rectangular box with a black border, containing 15 horizontal lines for writing. The lines are evenly spaced and extend across most of the width of the box.

Geld ist schön

**«Wenn ein Mensch behauptet,
mit Geld ließe sich alles erreichen,
darf man sicher sein,
dass er nie welches gehabt hat.»**

Aristoteles Onassis

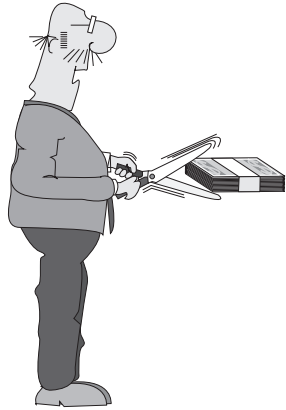
Geld ist alles, was ich im Moment brauche



Erster Irrtum des armen Menschen:
**«Geld ist alles, was ich im
Moment brauche!»**

Setzen Sie Ihr Glück nicht auf's Spiel!

Gehören Sie auch zu denjenigen Menschen, die Samstag für Samstag vor dem Fernseher fiebern in der Hoffnung auf den langersehnten Sechser im Lotto? Dann rate ich Ihnen: Hören Sie auf damit. Ich sage Ihnen auch gleich, warum. Vorher möchte ich Ihnen jedoch eine wahre Geschichte erzählen. Sie handelt von einem gewissen Walter Bürki. Ich hätte nicht einmal seinen Namen ändern müssen, denn seine Geschichte wurde hochhoffiziell vom Schweizer Fernsehen verfilmt.



Was Geld kann und was nicht

Bürki lebte als durchschnittlicher Heizungsinstallateur in einer durchschnittlichen Mietwohnung am schönen Thunersee, zusammen mit seiner durchschnittlichen Ehefrau. Nach Feierabend setzte er gerne an seinem durchschnittlichen Esszimmer-Tisch ein Puzzle zusammen, oder er genoss mit durchschnittlichen Freunden in der durchschnittlichen Dorfkneipe ein durchschnittliches (pardon!) Schweizer Bier.

Alles in allem war Bürki recht zufrieden. Er versuchte, es allen recht zu machen, ging Konflikten möglichst aus dem Weg. Eigentlich hätte er ein ganz passables Leben geführt... wenn da nicht seine Träume gewesen wären: Bürki sah, wie sein Chef, ein gewisser Herr Schlagenfels, in Saus und Braus lebte. Champagner (Bürki hatte zwar lieber Bier), Mercedes (Bürki wäre schon mit einem Volvo zufriedengewesen), eine 12-Zimmer-Villa mit wunderschöner Aussicht (Bürki hätte ein kleines Häuschen mit Garten

genügt), all dies gehörte zum Alltag seines bewunderten Chefs.

Schlagenfels hatte allerdings auch zwei Herzinfarkte hinter sich. Doch dem schenkte Bürki weniger Beachtung. Er würde es ganz anders machen, wenn er einmal so viel Geld hätte. Und überhaupt: Bürki war der Ansicht, dass das Schicksal bei der Verteilung von Reichtum völlig zufällig vorging.

Doch halt: Da war ja die Lotto-Gesellschaft, die jeden Samstag der Gerechtigkeit ein wenig nachhilft. Bürki füllte also Woche für Woche sein Zettelchen aus und notierte sich jeden Samstag brav seine sechs Zahlen plus Zusatzzahl, um einmal mehr festzustellen, dass er vom Schicksal vernachlässigt worden war.

Eines Samstags jedoch war es so weit. Bürki traute seinen Augen nicht: Sechs Richtige. Er, Bürki, der Heizungsinstallateur vom Thunersee, ein reicher Mann! Das durfte doch wohl nicht wahr sein! Bürki glaubte es erst, als er nach ein paar Wochen den Scheck in seinen rauhen Installateurs-Händen hielt. Doch da passierte etwas Seltsames: Bürki schlief von da an nicht etwa besser, sondern schlechter. Zuerst führte er es auf die Aufregung zurück. Später merkte er, dass es sich wohl eher um Angst handelte. Sein reicher Chef hatte ihm nämlich ans Herz gelegt, dass er jetzt «zu diesem Geld Sorge tragen» müsse, sonst gehe es schneller wieder weg, als es gekommen sei. Ob Schlagenfels wohl wegen dieser Angst seine zwei Herzinfarkte erlitten hatte?

Wie dem auch sei, Bürki schluckte die Angst hinunter und verließ sich ganz auf die Erfahrung seines reichen Chefs. Dieser rechnete ihm nämlich vor, dass er mit einem Sechs-Familien-Haus eine sehr gute Rendite erzielen wür-

de. Die Firma Schlagenfels würde mit Vergnügen die Verwaltung besorgen, so dass Bürki überhaupt nichts zu tun bräuchte als auf die regelmäßig eintrudelnden Zinsen zu warten und sich ein schönes Leben zu machen.

Das klappte am Anfang auch ganz gut. Bürki behielt sogar seine alte Arbeitsstelle. Alles ging seinen gewohnten Lauf. Das heißt, nicht ganz: Die Bürkis wurden jetzt natürlich mit anderen Augen angeschaut. Wie alle Lottomillionäre, erhielten sie jede Menge Bettelbriefe. Was sollte Bürki tun? Jetzt, wo das Schicksal ihm endlich etwas Geld geschenkt hatte, konnte er doch nicht alles wieder weggeben. Er ging auch nicht mehr so häufig in die Dorfkneipe, denn er spürte förmlich die fordernden Blicke seiner Kollegen: «Na los Bürki. Bezahl doch diese Runde. Du hast es doch jetzt!» Er gehörte nicht mehr zu «ihresgleichen», das wusste Bürki, und es schmerzte ihn. Er gehörte jedoch auch nicht zu den Reichen, das spürte er genau so. In seinen Gedanken war er noch immer der alte Heizungsinstallateur, einfach mit einem etwas dickeren Geldbeutel als früher.

Um der wachsenden Einsamkeit zu entrinnen, begannen die Bürkis, sich ein paar Dinge zu gönnen. Einen schönen Urlaub, eine große Eigentumswohnung, und Frau Bürki ließ sich zur Masseuse ausbilden. Aber noch immer kam keine rechte Freude auf. Die Bürkis wurden von Tag zu Tag unglücklicher. Und wie das so ist, wenn man unglücklich ist: Man versucht, die Quelle seines Unglücks zu suchen. Die Bürkis fanden die ihrige bei Schlagenfels. Sie wurden sich einig: «Was brauchen wir den überhaupt? Zuerst verkauft er uns sein Sechs-Familien-Haus, und jetzt will er noch Geld für die Verwaltung. Das können wir doch selbst!»

Gesagt, getan. Bürki kündigte nicht nur die Verwaltung seines Hauses auf, sondern auch gleich seine Stelle. Ab sofort war er selbständiger Heizungsinstallateur und Liegenschaftsverwalter.

Sie ahnen es schon, nicht wahr? Bürki war in beidem nicht sonderlich begabt. Drei seiner Wohnungen blieben während eines halben Jahres leer, weil es Bürki nicht gelungen war, einen Streit unter den Bewohnern zu schlichten. Frau Bürki wurde immer kränker und holte sich immer öfter Rat bei einer Geistheilerin. Als die Forderungen von Bürkis Gläubigern sich häuften, machte sich langsam aber sicher Verzweiflung breit. Frau Bürki bezichtigte Schlagenfels öffentlich als Urheber ihres Unglücks. Dessen Anwalt drohte mit einer Ehrverletzungsklage. Frau Bürki musste sich offiziell entschuldigen. Herr und Frau Bürki zerstritten sich.

Nach ungefähr zehn Jahren wurde über Bürkis der Konkurs verhängt. Was übrig blieb: Ein schier unüberwindlicher Schuldenberg, eine kaputte Ehe und der Verlust von Freundschaften. Von der verlorenen Ehre ganz zu schweigen.

Was will ich Ihnen mit dieser Geschichte sagen? Möchte ich Sie vor dem Reichwerden warnen? Ganz und gar nicht. Herr Bürki mag die Ursache seines Unglücks bei seiner Frau oder seinem früheren Chef suchen. Aber Sie wissen es besser: Er allein war schuld daran. Wie konnte er überhaupt auf den Gedanken kommen, dass ihm eine Million Schweizer Franken zustünde? Hatte er je etwas dafür getan? Hatte er eine Wirkung erzeugt gemäß unserer Formel im letzten Kapitel? Hatte er sich je überlegt, dass Verdienen von Dienen kommt?

Falls Sie jetzt sagen «Na ja, dieser Bürki war eine Ausnahme», dann muss ich Sie gleich nochmals enttäuschen. Sehen Sie sich die Statistik der deutschen Lotto-Millionäre an: Etwa 95 Prozent geben unumwunden zu, dass sie nach dem großen Gewinn eher unglücklicher geworden sind. Manche davon sind bankrott, viele haben sich scheiden lassen, einige haben sogar Selbstmord begangen.

Verdienen kommt von Dienen



Das wäre jetzt wieder einer der Momente, wo ich Sie bei den Schultern packen und Ihnen tief in die Augen schauen würde, wenn ich Sie vor mir hätte. Und ich würde Ihnen sagen: Hüten Sie sich vor Glücksspielen. Die heißen so, weil Sie Ihr ganzes Glück aufs Spiel setzen! Es sei denn, Sie wüssten in Ihrem tiefsten Inneren, dass Sie

Geld ist alles, was ich im Moment brauche

dieses Geld ver-*dient* haben. Wenn das nicht der Fall ist, wird Ihnen Ihr Unterbewusstsein immer wieder suggerieren «du hast das nicht verdient, dieses Geld gehört dir nicht», und es wird dafür sorgen, dass der alte Zustand bald wieder hergestellt ist.

Also nochmals: Wenn ein Mensch reich aber unglücklich ist, dann nur deshalb, weil er dieses Geld nicht ver-*dient* hat. Das heißt, weil er sich sein Geld auf unredliche oder unmoralische Weise geholt hat. Wir können also den Ausspruch «Geld allein macht nicht glücklich» getrost umwandeln in «unverdientes Geld macht nicht glücklich».

Wissen Sie übrigens, wo man in meiner Wahlheimat Kalifornien die Lotto-Scheine abgibt? In den Schnapsläden. Da gehören sie auch hin!

Nun kommt sicher Ihre berechtigte Frage: «Und wie komme ich zu *verdientem* Geld?» Geduld. Nach dem nächsten Kapitel wissen Sie mehr...

Zusammenfassung für Schnell-Leser

1. Wenn Sie Ihr Glück nicht auf's Spiel setzen wollen: Finger weg von Glücksspielen!
2. Verfallen Sie nicht dem Irrglauben, mit mehr Geld hätten Sie weniger Sorgen. Das Gegenteil ist der Fall! Wer mehr Geld hat, kann seine Sorgen mit etwas mehr Luxus ausstatten. Das ist aber auch der einzige Unterschied.
3. Wenn Sie seelisch nicht auf einen gesunden Geldfluss vorbereitet sind, wird Ihnen das Geld immer wieder davonlaufen. Und denken Sie daran: «Geldfluss» bedeutet nicht nur «Zufluss» sondern auch «Abfluss». Denken Sie nicht nur ans Nehmen, sondern auch ans Geben. Ihr Geld muss frei zirkulieren können!
4. Verdienen kommt von Dienen. Hüten Sie sich davor, Ihr Geld auf unseriöse und unverdiente Weise zu beschaffen. Es macht Sie garantiert unglücklich!

Geld ist alles, was ich im Moment brauche

**«Das Geld ist kein Übel,
sonst könnten wir es
nicht so leicht loswerden.»**

James Last



Erste Klage des armen Menschen:

«Wenn ich einmal reich wär'»

Warum jeder Mensch reich werden kann...

Wir beginnen dieses Kapitel wieder einmal mit einem Frage-und-Antwort-Spielchen. Einverstanden? Aber bitte kreuzen Sie die entsprechenden Antworten jetzt gleich an. Nur wenn Sie Ihre Antworten schriftlich vor sich haben, wird sich etwas verändern in Ihrem Leben.

Wenn ich einmal reich wär'

| | |
|--|---|
| Erste Frage: Möchten Sie etwas Besonderes sein in diesem Leben? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Zweite Frage: Möchten Sie finanziell völlig unabhängig sein und sich alles leisten können, was Sie sich wünschen? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Dritte Frage: Würden Sie gern mehrmals pro Jahr ein paar Wochen Urlaub machen an einem Ort Ihrer Wahl? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Vierte Frage: Möchten Sie mit sich selbst im reinen sein, Seelenfrieden erfahren, ein gutes Gewissen haben? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Fünfte Frage: Möchten Sie in der Lage sein, Menschen in Not mit größeren Geldbeträgen zu helfen? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Sechste Frage: Möchten Sie einen Menschen finden, der Ihnen ganz besonders viel bedeutet? Oder falls Sie schon einen gefun- | |

Geld ist schön

| | |
|--|---|
| den haben, möchten Sie ihn unbedingt behalten? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Siebente Frage: Möchten Sie das, was Sie bereits besitzen, mehr schätzen und genießen können? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Achte Frage: Möchten Sie alle Menschen akzeptieren können, unabhängig von ihrem Verhalten? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Neunte Frage: Möchten Sie jeden Tag Lebensfreude empfinden, unabhängig von äußeren Gegebenheiten? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Zehnte Frage: Möchten Sie jedes Problem als eine positive Herausforderung sehen können? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Elfte Frage: Möchten Sie stets wissen, was Sie wollen? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |
| Zwölfte Frage: Möchten Sie jeden Tag etwas dazulernen und das Gefühl haben, ein sinnvolles Leben zu führen? | <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |

Wenn ich einmal reich wär'

Wenn Sie mehr als neun Fragen mit Ja beantwortet haben, dann haben Sie und ich etwas gemeinsam: Wir wollen mehr! Wir wollen etwas machen aus unserem Leben. Wir wollen leben, lieben, lernen, Entwicklung und Wachstum. Ist es nicht so?



Was es alles gratis gibt

Schauen Sie sich den Fragenkatalog nochmals an. Hat das nicht alles irgendwie mit Reichtum zu tun? Oder mit anderen Worten: Reich sein heißt doch auch leben können, schätzen und genießen können, lieben können, lernen können und vieles mehr.

Und was das Verrückteste ist: Die schönsten Dinge im Leben bekommen Sie kostenlos!

Streichen Sie in unserem Fragebogen jetzt gleich alle Punkte an, für die Sie *kein Geld* brauchen. Dann wird Ihnen manches klarer.

Weitere Beispiele gefällig?

Schlafen. Ist doch eine schöne Sache, oder? So nach einem arbeitsreichen und aufregenden Tag sich zur Ruhe legen, nichts mehr müssen, einfach nur da sein und seinen Körper ruhen lassen. Ist völlig kostenlos!

Lieben. Sind Sie einverstanden, dass Liebe zu den schönsten Dingen des Lebens gehört? Und haben Sie je dafür bezahlt, dass jemand Sie aufrichtig liebt? Oder dass Sie jemanden aufrichtig lieben durften?

Sex. Nein, ich spreche nicht von dem billigen und eintönigen Gehopse, das man sich in zweifelhaften Nachtclubs erkaufen kann. Auch nicht von den phantasielosen Vergnügungen verklemmter Bauernrüpel, die sich am Freitagabend auf den Satellitensendern in langen Unterhosen über arme Mädchen hermachen. Nein, ich spreche vom Sex, den sich zwei Menschen bieten können, die nicht nur den anderen, sondern auch sich selbst respektieren und annehmen, und der wahrhaft ans Göttliche grenzt. Wenn Sie dieses Gefühl kennen, dann wissen Sie ohnehin, wovon ich spreche. Haben Sie für so ein Erlebnis je bezahlen müssen?

Atmen. Ich weiß nicht, ob Ihnen diese Tätigkeit Spaß macht. Ich jedenfalls übe sie täglich aus. Und sie tut mir saumäßig gut. Ja, ich bin schon so weit, dass ich behauptete, ohne Luft nicht leben zu können. Und wissen Sie was? Ich musste noch nie einen roten Heller dafür bezahlen!

Wandern und Spazieren. Fürwahr eine erbauende Beschäftigung, nicht wahr? Ich habe eine geheime Information für Sie: Bei uns in der Schweiz kostet diese Beschäfti-

gung nichts! Und selbst in meiner zweiten Heimat Kalifornien darf man sich gratis und franko an der frischen Luft bewegen. Ist das nicht sensationell?

Lernen. Für mich eine absolut lebensnotwendige Geschichte. Ein Tag, an dem ich nichts gelernt habe, ist ein verlorener Tag. Geht es Ihnen auch so? Nein, Sie brauchen dazu kein Geld. Als Bürgerin oder Bürger eines zivilisierten Landes stehen Ihnen überall öffentliche Bibliotheken zur Verfügung, wo Sie sich alle Werke ausleihen dürfen, die Sie interessieren.

Gespräche mit anderen Menschen. Mögen Sie das auch? Ich jedenfalls würde vetrocknen wie eine Blume ohne Wasser, wenn ich nicht von Zeit zu Zeit meine Gedanken mit jemandem teilen und gleichzeitig neues Gedankengut auftanken könnte. Mussten Sie je dafür bezahlen? Okay, es gibt Menschen, die fürs Zuhören Geld verlangen. Psychotherapeuten zum Beispiel. Aber das ist eben nur, weil die selber nicht sprechen dürfen, sondern zum Zuhören verknurrt sind. Wenn Sie bereit sind, nicht nur Ihren eigenen Seelenbrei vor anderen Menschen aufzutischen, sondern gleichzeitig auch den anderen aufmerksam zuzuhören, dann werden Sie überall ein gern gesehener Gast sein.

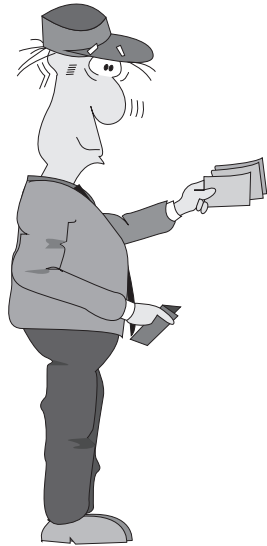
Habe ich Gast gesagt? Ja, dann wären wir ja schon beim Essen und beim Trinken. Essen, Trinken und Schlafen seien ja bekanntlich die vier schönsten Dinge im Leben. Was meinen Sie? Das geht nicht ohne Geld? Wie man's nimmt.

Das Schweizer Fernsehen hat einmal ein Experiment gewagt: Sechs Personen wurden irgendwo in einer abgelegenen Waldlichtung im Neuenburger Jura für 14 Tage ausgesetzt, ohne Streichhölzer, ohne Geld, ohne Essens-

vorräte. Das einzige, was sie mitnehmen durften, waren die Kleider, die sie an hatten. Tägliche Live-Reportagen bewiesen dann Herrn und Frau Schweizer zu Hause in der guten Stube, dass man in der Schweiz (zumindest 14 Tage lang) auch ohne Geld überleben kann. Und unter uns gesagt: Die haben etwas unbeholfene Versuchskaninchen ausgewählt. Sie räkelten sich die ersten zwei Tage nur an der Sonne, wurden am dritten Tag von einem Platzregen überrascht und waren ganz erstaunt, dass niemand für sie einen Unterschlupf bereitgestellt hatte. Von diesen sechs Menschen blieben drei bis zum Ende des Experiments. Und ich bin überzeugt, die hätten noch mindestens ein halbes Jahr überlebt. Die Wälder dieser Gegend waren voll von Gratis-Beeren, Gratis-Pilzen und Gratis-Nüssen. Das gibt's! Und die meisten von ihnen vergammeln unbeachtet vor sich hin, weil die Leute es vorziehen, sie für teures Geld im Supermarkt zu kaufen.

Wenn Sie das Experiment des Schweizer Fernsehens nicht zu überzeugen vermag, dann lesen Sie das Buch «Walden» des amerikanischen Schriftstellers Henry David Thoreau. Es liegt zwar schon einige Jahre zurück, aber Thoreau erzählt in diesem Buch, wie er zwei Jahre lang als Selbstversorger am «Walden Pond» im amerikanischen Bundesstaat Massachusetts gelebt hat. Er rechnet darin auch vor, dass er mit nur sechs Wochen effektiver Arbeitszeit pro Jahr prozentual mehr Gewinn erzielt hat als jeder reiche Farmer der Umgebung. Ganz abgesehen davon, dass er wahrscheinlich wesentlich glücklicher war als seine reichen Nachbarn.

Wenn ich einmal reich wär'



Was es *nicht* gratis gibt

So, jetzt wissen Sie, was es alles gratis gibt. Jetzt sagen Sie mir doch bitte, *wofür* Sie denn überhaupt Geld brauchen. Und kreuzen Sie bitte an, wie dringend Sie dieses Geld brauchen:

| Dafür brauche ich Geld | unbedingt | wünschenswert | nicht so wichtig |
|------------------------|-----------|---------------|------------------|
| | | | |

Geld ist schön

| Dafür brauche ich Geld | unbedingt | wünschenswert | nicht so wichtig |
|------------------------|-----------|---------------|------------------|
| | | | |

Wenn ich einmal reich wär'

Gut, jetzt sagen Sie mir noch, *wieviele* Sie genau brauchen. Sagen Sie nicht einfach «viel» oder «eine Million» oder «so viel wie möglich». Denken Sie daran: Sie sollten das Universum nicht überstrapazieren, sonst geht es Ihnen wie Herrn Bürki!

Überlegen Sie sich, was Sie genau wollen. Und dann notieren Sie Ihren pekuniären Jahresbedarf (*Pekuniär* klingt gut, gell? Es kommt aus dem lateinischen *pecunia* = Geld). Seien Sie dabei ruhig etwas unverschämt. *Unverschämt* heißt ja *ohne Scham*. Sie werden doch wohl nicht reich werden wollen, um sich die ganze Zeit dafür zu schämen!

| So viel Geld möchte ich im nächsten Jahr haben | Wofür genau? Was würde mir das bringen? (Detaillierte Liste, bitte!) |
|--|--|
| | |

Geld ist schön

| So viel Geld möchte ich im nächsten Jahr haben | Wofür genau? Was würde mir das bringen? (Detaillierte Liste, bitte!) |
|--|--|
| | |
| Jahresbedarf TOTAL | |

Wenn ich einmal reich wär'

Schön, ich danke Ihnen für Ihre Offenheit. Allerdings nur, wenn Sie die Übung tatsächlich durchgeführt haben. Ja, was meinen Sie denn, wozu ich dies alles schreibe? Doch nicht zu meinem Vergnügen! Das heißt, doch, dafür natürlich auch. Aber in erster Linie, um Ihnen beim Reichwerden zu helfen. Also tun Sie gefälligst auch was dafür!

A propos etwas dafür tun, damit sind wir beim nächsten Kapitel...

Zusammenfassung für Schnell-Leser

1. Überlegen Sie sich, wozu Sie überhaupt Geld brauchen und welche positiven Gefühle Sie mit viel Geld verbinden!
2. Erfreuen Sie sich immer wieder an der Tatsache, dass die schönsten Dinge im Leben gratis zu haben sind: Atmen, Schlafen, Liebe, Sex und Natur-Erlebnisse kosten Sie in der Regel keinen Cent.
3. Legen Sie auf Franken und Rappen, auf Euro und Cent genau fest, wieviel Geld Sie in Ihr Leben ziehen wollen und weshalb.

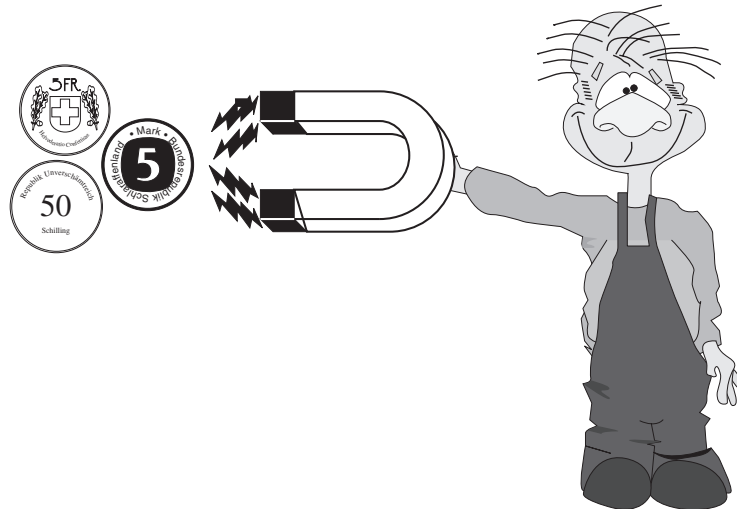
Geld ist schön

A large rectangular box containing 15 horizontal lines for writing, intended for a student's response to the title 'Geld ist schön'.

Wenn ich einmal reich wär'

**«Geld haben ist schön,
solange man nicht die Freude
an den Dingen verloren hat,
die man nicht
mit Geld kaufen kann.»**

Salvador Dali



Erster Wunsch des armen Menschen:
«Ein Geld-Magnet, das wär's!»
Wie Sie Geld in Ihr Leben ziehen...

Wenn ich behaupten würde, es gebe einen Geld-Magneten, würden Sie mich wahrscheinlich für verrückt erklären. Aber ich habe eine Frage an Sie: Angenommen, ein Mensch, der es von nichts zu etwas gebracht hat, der sich seinen Lebenstraum verwirklicht hat, der nur noch Dinge tut, die ihm Spaß machen, den mit seinem Ehepartner selbst nach Jahren noch eine harmonische Liebesbeziehung verbindet... angenommen, dieser Mensch würde Ihnen das Angebot machen, sich mit Ihnen zusammenzusetzen und Ihnen zu verraten, wie er das gemacht hat: Würden Sie ihm zuhören? Würden Sie ihm eventuell Glauben schenken und seine Tipps ausprobieren?

Ich habe gute Nachrichten für Sie: Ich bin so ein Mensch! Und Sie haben jetzt die Gelegenheit, etwas Zeit mit mir zu verbringen und sich in all die Geheimnisse einweihen zu lassen, die Sie kennen müssen, um ein blühendes, harmonisches und spannendes Leben zu führen.

Hören Sie sich doch einmal die Äußerungen von Menschen an, die es noch weiter gebracht haben als ich:

W.J. Cameron hat gesagt: «Mit Geld kann man keine Ideen kaufen, aber mit Ideen kann man Geld machen.» Harvey S. Firestone doppelt nach mit der Aussage: «Gedanken, nicht Geld, sind das echte Geschäfts-Kapital.» Napoleon Hill, der zwischen 1940 und 1960 die Lebensläufe von mehr als fünfhundert Millionären untersucht hat, ist zum Schluss gekommen: «Ideen sind der Beginn allen Vermögens!» Robert H. Schuller, der berühmte Pastor der Kristall-Kathedrale in Los Angeles, meint: «Unser größter Mangel ist nicht das Geld, sondern die Ideen. Wenn die Ideen gut sind, wird irgendwo her das Geld in die Richtung fließen, wo es gebraucht wird.» Robert Collier drückt es ganz krass aus: «Eine einzige Idee, das plötzliche Aufblitzen eines Gedankens, kann eine Million Dollar wert sein.»

Das kann ich nur bestätigen. Diejenigen Ideen, die mich in meinem Leben um Riesenschritte vorwärtsgebracht haben, sind mir immer nach einer Entspannungs-Übung oder im Urlaub «zugefallen».

Zufall? Ich glaube nicht an Zufälle. Beenden wir den Reigen der Zitate doch mit dem guten alten Max Frisch, der zwar gegen Ende seines Lebens für meinen Geschmack etwas zu verbittert war (das kommt davon, wenn man sich zu sehr mit Politik beschäftigt...): «Es ist immer das Fällige, was uns zufällt.»

Geld ist schön

Wenn Sie also denken, es wäre langsam fällig, dass Sie reich und glücklich werden, dann lesen Sie möglichst ohne Vorurteile weiter.

Erinnern Sie sich noch an unsere Formel aus dem ersten Kapitel?

$$W=G \cdot Q \cdot E \cdot A$$

Wetten, dass Sie damit Ihre Freunde beeindrucken können? Erinnern wir uns, wofür die Buchstaben stehen:

W= Wirkung

G= Gehalt

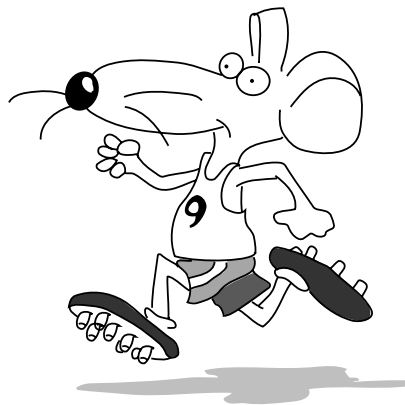
Q= Qualität der Arbeit

E= investierte Energie

A= Anzahl Menschen, denen man gleichzeitig damit dient

Das bedeutet also, dass Sie nicht nur hervorragende Arbeit leisten und viel persönliche Energie investieren sollen, sondern auch dafür sorgen müssen, dass möglichst viele Menschen gleichzeitig an Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung teilhaben können.

*Diesen Elefanten
zeigen wir jetzt,
was ein echter
Sprinter ist...*



Eine Prise Selbstsicherheit

Als ich mit einer Journalistin über diese Formel sprach, meinte sie: «Ja, aber das trifft auf Journalisten nicht zu. Ich erreiche über meine Zeitung Hunderttausende und bin dennoch nicht reich.» Ich habe ihr dann geraten, einmal über die Qualität ihrer Arbeit nachzudenken und auch darüber, ob sie wirklich mit all ihren Artikeln der Menschheit *dient*.

Aber dennoch hat mich das Gespräch mit dieser Medienfrau dazu bewogen, meiner Formel noch ein S anzuhängen. S steht für *Selbstsicherheit*. Wenn die Qualität Ihrer Arbeit stimmt, wenn Sie genügend Energie in Ihre Sache investieren, und wenn Sie eine angemessene Anzahl Menschen erreicht haben, dann sollten Sie sich noch mit der nötigen Portion Selbstsicherheit *verkaufen*.

Geld ist schön

Mit anderen Worten: Ein Journalist, der mit viel Energie in einem Massenblatt gute und aufbauende Artikel schreibt, ist selber schuld, wenn er sich mit Erdnüssen bezahlen lässt.

Ich habe einen Kollegen, bei dem stimmen die ersten drei Faktoren perfekt. Er hat nur eine Schwäche: Er kann nicht zu seinen Forderungen stehen. Wenn ein Kunde nicht bezahlen kann oder will, setzt er sich stundenlang mit ihm zusammen und will «eine Lösung finden». Wenn Sie mich fragen, es gibt nur *eine* Lösung: Der Kunde soll zahlen!

Mangelnde Selbstsicherheit und ein schlecht organisiertes Mahnwesen hat schon bei sehr vielen Firmen zum Konkurs geführt.

Hier also die korrigierte Formel: **W=G=Q•E•A•S**

Sie suchen immer noch nach dem Geld-Magneten? Das war er gerade. Wenn Sie ihn für sich zum Wirken bringen wollen, dann füllen Sie jetzt gleich die fünf folgenden Arbeitsblätter aus:

Ein Geld-Magnet, das wär's!

Zehn Tätigkeiten, die mir mehr Geld bringen würden:

Geld ist schön

So könnte ich die Qualität meiner Arbeit steigern:

Ein Geld-Magnet, das wär's!

**So könnte ich mehr Energie gewinnen
und investieren:**

So könnte ich mehr Selbstsicherheit gewinnen:

Geld ist schön

Gut, nun wissen Sie, was Sie tun *könnten*. Jetzt kommt der nächste Schritt: *Tun sie's!* Ach so, Sie möchten noch ein paar Tips von mir? Wenn's weiter nichts ist...



Wie Sie die Qualität Ihrer Arbeit steigern

Überlegen Sie sich zuerst, ob Sie wirklich etwas tun, was Sie beherrschen und was Ihnen Spaß macht. Nur dann werden Sie nämlich gute Arbeit leisten.

Dann beschließen Sie jetzt gleich, der oder die Beste auf Ihrem Gebiet zu werden. Nein, nicht *einer der Besten*, sondern *der Beste*. Weshalb wollen Sie sich von vornherein einschränken. Ich will Ihnen etwas sagen: Derjenige, der im Moment noch der Beste auf Ihrem Gebiet ist, musste sich auch einmal dazu entschließen. Also, warum sollen Sie nicht sein Nachfolger werden?

Was sagen Sie übrigens dazu, wenn eine Umzugs-Firma mit dem Slogan um sich wirft: «Wir sind einfach die Besten»? Richtig. Das ist die berühmte Krankheit «Ichwiritis». Man spricht nur von «ich» und «wir», anstatt den Kunden in den Vordergrund zu stellen. Die Leute sollen *beweisen*, dass sie die Besten sind, nicht davon *reden*.

Als nächstes möchte ich Ihnen ans Herz legen, dass Sie vermehrt mit Ihren Kunden sprechen. Nein, nicht über das Wetter oder über Ihre Produkte, sondern über die *Probleme Ihrer Kunden*. Fragen Sie sie, was Sie noch tun könnten, um die Qualität Ihrer Arbeit zu verbessern, um ihnen noch mehr und noch besser zu dienen. Sie werden staunen, wie viele brauchbare Antworten Sie da bekommen.

Und schließlich kann ich nicht genug betonen: Bilden Sie sich weiter! Lesen Sie Bücher, hören Sie sich Lern- und Motivations-Kassetten an, besuchen Sie Seminare. Nur so steigern Sie Ihren beruflichen Wert. Und nur so können Sie die Qualität Ihrer Arbeit verbessern. Ich kenne eine junge Frau, die seit Jahren als recht begabte Telefonistin bei einer mittelmäßigen Firma angestellt ist. Jedesmal, wenn ich sie sehe, klagt sie, dass ihr der Job nicht mehr passe. Sie habe zwar schon einige verlockende Stellen als Sekretärin angeboten bekommen. Aber sie sei nun mal Telefonistin. Sie beherrsche weder Schreibmaschine-Schreiben noch Buchhaltung. Was sagen Sie dazu? Andere hätten an ihrer Stelle doch längst ein Bürofach-Diplom erworben!

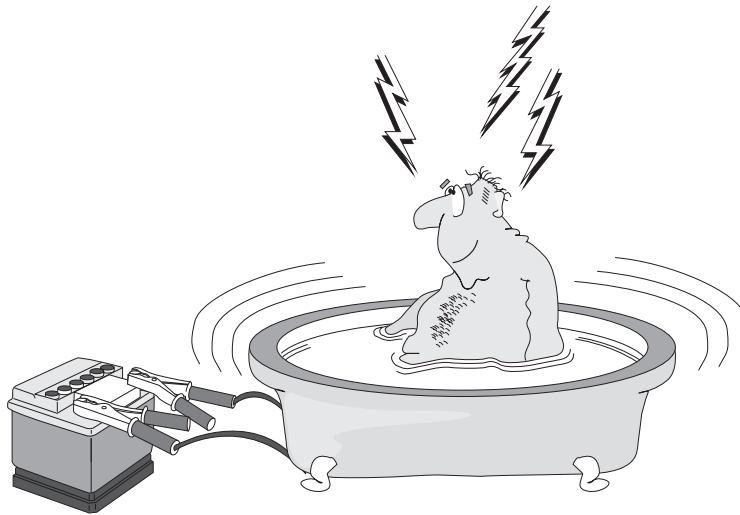
Ein weiteres Beispiel: Zahlreiche junge Menschen haben mich in den vergangenen Jahren angerufen, um mir mitzuteilen, dass sie sich selbständig machen möchten.

Alle wollten von mir einen Rat haben, welche Tätigkeiten sich denn besonders lohnen würden, und was man tun müsse, um nicht nach einem halben Jahr schon bankrott zu sein. Schon manchen habe ich nach genauer Prüfung ihrer Neigungen und Talente empfohlen, sich zum «Direct Response»-Texter ausbilden zu lassen. Solche Texter sind wirklich Mangelware, und meine Firma könnte jedem von ihnen regelmäßig Aufträge zuschieben. Aufträge, die nicht nur sehr spannend, sondern auch sehr lukrativ sind. Darüber waren sich alle Ratsuchenden einig. Aber den kleinen Schritt zu dieser Ausbildung haben nur wenige vollzogen. Warum wohl?

Vor etwas möchte ich Sie allerdings warnen: Ich kenne viele sogenannte Seminar-Touristen. Die tun nichts anderes als von Seminar zu Seminar hüpfen. Zu Hause angelangt, wird die Dokumentation ins Regal «gehabte Seminare» gestellt, und das war's dann auch schon. Von Vertiefen, Umsetzen oder gar Anwenden keine Spur!

Wenn Sie sich also weiterbilden, tun Sie's mit ganzem Herzen, und vor allem mit dem Entschluss, das Gelernte sofort *anzuwenden*.

Ein Geld-Magnet, das wär's!



Wie Sie mehr Energie gewinnen

Möchten Sie wissen, woher ich meine Energie beziehe?
Gut. Ich tanke Energie, indem ich

- mit meiner Frau zusammen bin, mit ihr diskutiere, spazieren gehe oder... Sie wissen schon...
- rechtzeitig schlafengehe
- viel Obst und Gemüse esse
- mich regelmäßig entspanne
- regelmäßig in Urlaub fahre
- oft an die frische Luft gehe
- regelmäßig tief durchatme
- ein neues Buch schreibe
- eine neue Kassette produziere
- ein Seminar durchführe

Geld ist schön

- ein Buch lese
- mir eine Motivationskassette anhöre
- Musik höre
- in die Sauna gehe
- mir nach Feierabend ein warmes Bad genehmige
- mir im Zug oder im Flugzeug Erste Klasse gönne
- ins Kino oder ins Theater gehe und mir etwas Aufbauendes anschau

So, das muss genügen. Ich gebe Ihnen den Ball jetzt zurück. Schreiben Sie bitte auf, woher *Sie* Ihre Energie beziehen:

Das sind meine Energiequellen. Diese Dinge und Tätigkeiten «wecken» mich auf:

Ein Geld-Magnet, das wär's!

Das sind meine Energiequellen. Diese Dinge und Tätigkeiten «wecken» mich auf:

Geld ist schön

Es gibt gleich nochmals Arbeit. Ich habe es Ihnen gesagt, dass dies ein *Arbeitsbuch* ist. Also bitte nicht meckern! Schreiben Sie auf, welche Tätigkeiten Sie öfter ausüben könnten, ohne dass Ihre Arbeit darunter leiden würde.

Diese freudvollen Tätigkeiten könnte ich vermehrt ausüben, ohne dass meine Arbeit darunter leiden würde:

Ein Geld-Magnet, das wär's!

Muss ich noch etwas sagen? Sehen Sie? Sie brauchen mich gar nicht zum Reichwerden. Sie können es selbst!

Also, was war das nächste? Ach ja...



Wie Sie Massenwirkung erzeugen

Massenwirkung, was heißt das? Ich will Ihnen zuerst sagen, was falsch wäre: Ich habe einen lieben Kollegen, der versuchte, Massenwirkung zu erzeugen, indem er Briefbogen drucken ließ, die vortäuschen sollten, dass er weltweit über Zweigniederlassungen verfüge. Der Mann hatte sein Büro für Unternehmensberatung noch kaum gegründet, und schon wollte er der Welt vormachen, er

besitze Büros in den USA, in Brasilien und weiß ich wo noch alles. Wenn jemand dann vernahm, dass diese Firma erst seit kurzem existierte, dann litt die Glaubwürdigkeit enorm. Schade, dabei hätte die Qualität seiner Arbeit jeder Prüfung standgehalten, und eine Energie hatte der Mann, es war eine reine Freude.

Ein solches Vorgehen ist falsch, weil erstens unwahr und zweitens verfrüht. Mein lieber Freund hatte jedoch noch einen zweiten Fehler begangen: Bevor er überhaupt konkrete Resultate seiner Arbeit vorweisen konnte, beauftragte er schon eine teure Kommunikations-Agentur mit der Öffentlichkeitsarbeit. Das Problem war nur: Es gab nichts zu veröffentlichen!

Ein anderer Kollege spielt recht gut Gitarre und quatscht mir dauernd die Ohren voll, ob ich ihm nicht in Los Angeles ein paar «gute Kontakte» herstellen könnte. Eine solche Massenwirkung wäre ebenfalls verfrüht. Es sollte auch kein Ziel sein, um alles in der Welt berühmt zu werden. Das meine ich nicht mit Massenwirkung.

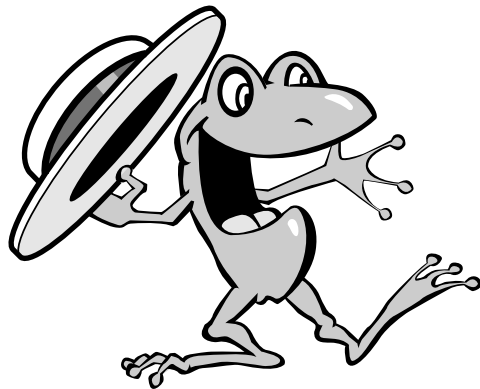
Ich will Ihnen sagen, wie ich für mein erstes Buch Massenwirkung erzeugte. Ich kaufte mir sämtliche Telefonbuch-Adressen der Schweiz auf CD-ROM. Dann verfasste ich je einen Werbebrief an Juweliere, an Drogisten, an Optiker und an Inneneinrichter, holte die entsprechenden Adressen aus der CD-ROM und ab ging die Post. Die Bestellquote lag bei durchschnittlich fünf Prozent. Mit dem verdienten Geld finanzierte ich den Aussand an die nächste Branche, und nach drei Monaten rangierte mein Buch bereits in den Bestseller-Listen. Dann bot mir ein deutscher Verlag an, das Buch herauszubringen. Es folgten, fast wie von selbst, Beratungs-Aufträge in Deutschland, die Zeitungen wurden auf mich aufmerk-

Ein Geld-Magnet, das wär's!

sam, und die Massenwirkung nahm ihren Lauf. Hätte ich versucht, den deutschen Markt von Anfang an zu «vergewaltigen», wäre das wahrscheinlich nicht so gut herausgekommen.

Wenn Sie lernen möchten, selbst Werbetexte zu schreiben, die Ihnen fünf oder mehr Prozent Rücklauf bringen, melden Sie sich bei der Adresse hinten im Buch. Sie bekommen dann sämtliche Informationen, die Sie brauchen.

Nun müssen Sie nur noch wissen, wie Sie mehr Selbstsicherheit erlangen können...



Wie Sie mehr Selbstsicherheit erlangen

Für die Stärkung Ihres Selbstbewusstseins können Sie vor allem eines tun: Sich immer wieder Ihre früheren Erfolge bewusst machen, viel Erfolgsliteratur lesen und sich Motivationskassetten anhören. Wenn Ihnen das zu lange dauert, gibt es ausgezeichnete Seminare. Aus meinem Seminar «Hypnose, Persönlichkeitsbildung und Lebensplan» beispielsweise gehen die Teilnehmer dermaßen gestärkt nach Hause, dass ich mir erlaube, an dieser Stelle nochmals ein wenig Werbung dafür anzubringen. Der Erfolg solcher Seminare liegt nicht in erster Linie am Seminarleiter, sondern an den Einsichten, die die Teilnehmer bei den Übungen gewinnen. Deshalb möchte ich Sie nochmals auffordern, falls Sie es noch nicht getan haben: Führen Sie die Übungen in diesem Buch wirklich durch. Erst dadurch gewinnt es seinen eigentlichen Wert.

Im nächsten Kapitel befassen wir uns mit dem berüchtigten «Preis des Reichtums»...

Zusammenfassung für Schnell-Leser

1. Die Formel für den Geldfluss lautet:
$$W=G=Q \cdot E \cdot A \cdot S$$
Das bedeutet:
Ihr **Gehalt** entspricht der **Wirkung**, die Sie erzeugen. Und diese Wirkung setzt sich zusammen aus
 - a) der **Qualität** Ihrer Arbeit,
 - b) der persönlichen **Energie**,
 - c) der **Anzahl Menschen**, denen Sie dienen, und
 - d) der **Selbstsicherheit**, mit der Sie Ihre Dienstleistung verkaufen.

2. Wenn zu wenig Geld durch Ihr Leben fließt, dann überlegen Sie sich, wo Sie in dieser Formel die größte Schwachstelle haben. Dann arbeiten Sie systematisch an diesem Punkt. Anschließend nehmen Sie sich die zweitschwächste Stelle vor, und so weiter.
Wenn Sie alle vier Punkte optimiert haben, werden Sie mit absoluter Sicherheit sehr wohlhabend!

Geld ist schön

**«Die meisten Menschen werden
nur deshalb nicht reich,
weil sie vor lauter Arbeit keine Zeit
zum Geld verdienen haben.»**

Jimmy Durante

Wie hoch ist der Preis des Reichtums?



Zweite Frage des armen Menschen:

«Wie hoch ist der Preis des Reichtums?»

Fragen, die Sie sich unbedingt vor dem Reichwerden stellen sollten...

Das Schauermärchen vom Heizungsinstallateur Bürki habe ich Ihnen ja bereits erzählt. Ich möchte nicht, dass Ihnen das gleiche passiert. Deshalb sollten Sie unbedingt folgende Fragen beantworten, bevor Sie aus dem «normalen» finanziellen Rahmen auszubrechen versuchen.

Geld ist schön

1. Sind Sie bereit, zur Erlangung von Reichtum eine Zeitlang Überstunden zu machen? Wenn ja, wie viele pro Woche? Und wie viele Jahre würden Sie das mitmachen?

2. Für wie viele Menschen sind Sie bereit, Verantwortung zu übernehmen?

3. Sind Sie bereit, sich finanziell vorübergehend einzuschränken? Wenn ja, wie stark?

4. Sind Sie bereit, die Tatsache anzunehmen, dass sich Ihr Freundeskreis verändert, wenn Sie reicher sind?

Wie hoch ist der Preis des Reichtums?

5. Sind Sie bereit, das Geld, das Sie verdienen, auch weiter fließen zu lassen? Werden Sie für gute Zwecke Geld spenden? Oder würden Sie geizig und kleinlich alles festhalten und horten wollen?

6. Reiche Menschen haben manchmal Mühe zu unterscheiden, ob ihre Freunde wirkliche Freunde sind, oder ob sie nur vom Geld angelockt wurden. Sind Sie bereit, das in Kauf zu nehmen?

7. Einige Leute werden denken, Sie hätten sich Ihren Reichtum nicht ehrlich erarbeitet. Würden Sie damit leben können? Wäre es Ihnen egal, was die Leute denken? Oder möchten Sie es allen recht machen?

Geld ist schön

8. Wer viel besitzt, hat auch viel zu verlieren. Wäre die Sorge um Ihren Besitz eine Belastung für Sie?

9. Wenn man Geld nicht richtig verwaltet, nimmt sein Wert ab. Wären Sie bereit, sich in Sachen Geldanlagen zusätzliche Kenntnisse anzueignen?

10. Können Sie sich vorstellen, was es bedeutet, wenn man sich alles leisten kann? Glauben Sie, dass Sie mit diesem Zustand zurechtkämen?

11. Wer Geld besitzt, besitzt auch Macht. Sind Sie bereit, mit dieser Macht in verantwortungsvoller Weise umzugehen?

Wie hoch ist der Preis des Reichtums?

Ist Ihnen das Reichsein etwa verleidet? Ich hoffe nicht. Aber Sie haben sicher gemerkt, dass es nicht genügt, wenn man die Reichen verflucht und sich wünscht, von heute auf morgen selbst reich zu sein.

Die Entwicklung von arm zu reich bringt immer auch eine Veränderung des seelischen Zustandes mit sich. Und damit müssen Sie erst einmal fertig werden!



Nicht jeder kann reich sein, stimmt das?

Ein Seminar-Teilnehmer hat mir kürzlich noch ein weiteres Argument gegen das Reichsein geliefert. Er meinte: «Es gibt so viele arme Menschen auf der Welt, die nichts dafür können, dass sie arm sind. Da hätte ich ein schlech-

tes Gewissen, wenn ich zu viel Geld hätte. Außerdem sind die materiellen Güter auf diesem Planeten beschränkt; es kann nicht jeder reich sein.»

Eine interessante Aussage, finden Sie nicht auch? Dazu gibt es drei Dinge zu sagen.

Erstens: Es stimmt. Die Mehrheit der Weltbevölkerung ist bettelarm. Kann ich daran etwas ändern, indem ich selbst ebenfalls arm bleibe? Ich habe in den letzten Jahren Tausende von Franken an Hilfs-Organisationen gespendet. Hätte ich das tun können, wenn ich ein armer Mann wäre?

Zweitens: Man weiß, dass jeder Mensch auf dieser Erde genügend zu essen hätte, wenn die materiellen Güter gerechter verteilt wären. Was bringt Ihnen diese Einsicht? Sie können nur dann etwas verteilen, wenn Sie etwas zu verteilen haben. Also sorgen Sie dafür, dass Sie Geld verdienen, achten Sie darauf, dass das Geld Ihnen nicht den Charakter verdirbt, und fangen Sie an zu verteilen.

Drittens: Mein Freund und Seminar-Teilnehmer hätte ein schlechtes Gewissen, wenn er *zu viel* Geld verdiente. Was heißt das, «zu viel Geld»? Das führt uns zum nächsten Kapitel...

Zusammenfassung für Schnell-Leser

1. Der Preis des Reichtums ist zwar meistens nicht so hoch, wie gewisse Leute Ihnen weiszumachen versuchen. Dennoch bringt Reichtum psychische Veränderungen mit sich, auf die Sie vorbereitet sein sollten.
2. Es mag stimmen, dass *nicht jeder* reich sein kann. Aber warum eigentlich nicht *Sie*? Bilden Sie sich ja nicht ein, dass Armut eine Tugend sei!
3. Es hilft keinem, wenn Sie freiwillig arm bleiben. Am meisten können Sie anderen Menschen helfen, wenn Sie reich und großzügig sind.

Das will ich sofort umsetzen:

Geld ist schön

**«Geld verdirbt nur
denjenigen den Charakter,
die schon vorher keinen hatten.»**

Hans-Peter Zimmermann



Dritte Frage des armen Menschen:

«Wann ist genug?»

Wie man die Balance zwischen Zufriedenheit und Begehren findet...

Ein kluger Mensch hat einmal gesagt: «Man kann nie genug bekommen von dem, was man *nicht* will.» Damit wollte er uns wahrscheinlich klarmachen, dass es ja nicht das Geld ist, was wir wollen, sondern all die vielen anderen Dinge, die Sie bereits aufgeschrieben haben: Liebe,

Geld ist schön

Anerkennung, Seelenfrieden, Befriedigung im Beruf, das Leben genießen können und so weiter. Und wenn wir uns dessen eben nicht bewusst sind und nur nach dem Geld streben, werden wir nie genug davon bekommen.



Die Gratwanderung

Ein anderer kluger Mensch definierte den Erfolg als die *Balance zwischen Zufriedenheit und Begehren*. Wenn wir immer nur mit dem Erreichten zufrieden sind, haben wir zu wenig Energie, um weiterzukommen. Wenn wir dagegen immer nur Neues begehren, machen wir uns unglücklich, weil wir das Erreichte nie genießen können.

Ich habe in meinem Leben beide Extrem-Typen kennengelernt. Die Balance zu finden zwischen den beiden Polen, ist eine Gratwanderung, die nicht immer gelingt. Glauben Sie ja nicht, dass Sie je einen Moment erleben, wo Sie sagen: «Jetzt spüre ich die Balance zwischen Zufriedenheit und Begehren.» Das sind zwei Zustände, die sich abwechseln. Wir müssen nur darauf achten, dass

keiner der Zustände über das ganze Jahr gesehen wesentlich überwiegt. Ich habe Tage, an denen ich mit dem Erreichten nicht zufrieden bin. An solchen Tagen packe ich in der Regel etwas Neues an oder treffe irgendwelche revolutionären Entscheidungen. So ist beispielsweise mein erstes Buch entstanden. Und auch unser Entschluss, die Schweiz für eine Weile zu verlassen und nach Amerika zu ziehen, entstammt einem solchen «Unzufriedenheitstag». Dann gibt es wieder Tage, wo ich sehr zufrieden bin. An diesen Tagen verwöhne ich mich mit allem erdenklichen Luxus und genieße mein Leben nach Herzenslust. Dann packe ich aber auch nichts an. Kurz und gut: Es braucht eben beides.

Das falsche Bild vom Reichtum

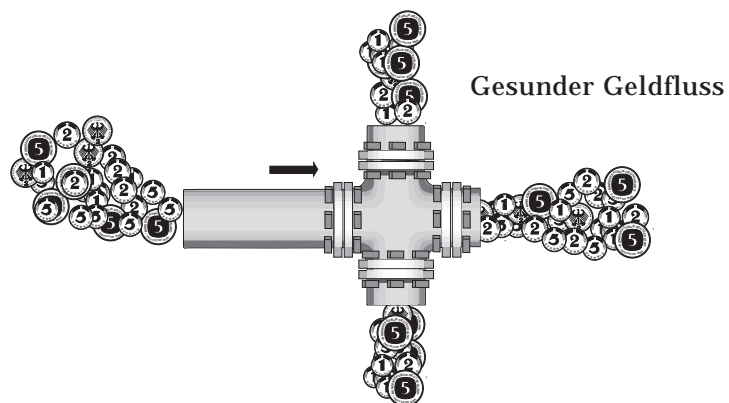
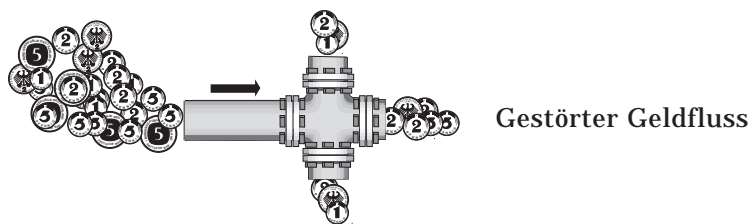
Wenn jemand die Frage stellt «Wann ist genug?», dann trägt er schon ein falsches Bild von Reichtum in sich. Er stellt sich den Reichtum vor wie einen großen Topf. Wenn der mal voll ist, so denkt er, dann ist's genug.



Reichtum ist aber nicht ein Zustand, sondern ein dynamischer Prozess. Stellen Sie sich einen großen Fluss voller Geld vor, in den Sie zwei Rohre unterschiedlicher Größe stellen. Beim kleinen Röhrchen kommt hinten nicht so

Wann ist genug?

viel heraus, das heißt, der Geldfluss wird gebremst. Beim großen Rohr kann das Geld ungehindert fließen. Es geht genauso viel hinaus, wie hereinkommt.



Wenn Sie reich werden wollen, müssen Sie also dafür sorgen, dass Ihr «Rohr» immer größer wird. (Keine unanständigen Witze jetzt!) Die Formel dafür kennen Sie ja bereits.

Zurück also zur Frage: Wann ist genug? Die Antwort: Immer und nie. Es geht ja eben nicht um einen Topf, der irgendwann einmal voll ist, sondern es geht um den Geld-

Geld ist schön

fluss. Und den zu stoppen wäre nicht sehr gesund. Freuen Sie sich also jeden Tag daran, wie groß das Rohr in Ihrem Geldfluss schon ist, und arbeiten Sie gleichzeitig daran, es noch größer werden zu lassen. Mit anderen Worten: Verbessern Sie die Qualität Ihrer Arbeit, tanken Sie genügend Energie, trainieren Sie Ihre Selbstsicherheit und lernen Sie, Massenwirkung zu erzeugen. Dann kann das Geld ungehindert durch Ihr Leben fließen.

Genügt Ihnen das zu diesem Thema? Schön. Auf das nächste Kapitel freue ich mich nämlich ganz besonders...

Zusammenfassung für Schnell-Leser

1. Streben Sie eine Balance zwischen Zufriedenheit und Begehren an, indem Sie:
 - a) sich jeden Tag Ihre Errungenschaften bewusst machen und
 - b) ein wenig «von neuen Ufern» träumen
2. Stellen Sie sich den Reichtum nicht wie einen vollen Topf mit Geld vor, sondern wie ein großes Rohr in einem ständig fließenden Geldfluss.
3. Sorgen Sie dafür, dass das Rohr in Ihrem Geldfluss immer größer wird, getreu unserer Formel:
Wirkung gleich
Gehalt gleich
Qualität der Arbeit mal
investierte Energie mal
Massenwirkung mal
Selbstsicherheit

Das will ich sofort umsetzen:

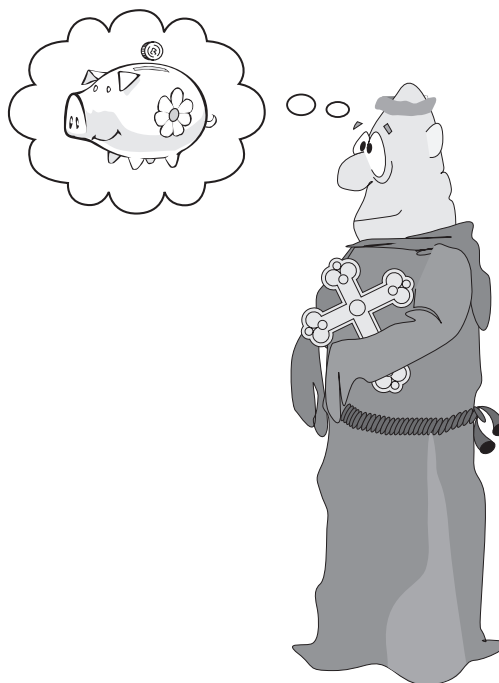
Wann ist genug?

A large rectangular box with a black border, containing 15 horizontal lines for writing. The lines are evenly spaced and extend across most of the width of the box.

Geld ist schön

**«Dem Geld darf man
nicht nachlaufen;
man muss ihm entgegengehen.»**

Aristoteles Onassis



Vierte Frage des armen Menschen:
**«Geld soll etwas Göttliches
sein?»**

Ein verblüffender Ausflug ins Metaphysische...

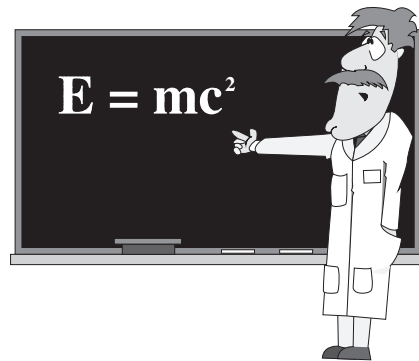
Haben Sie schon einmal ein esoterisches Geldbuch gelesen? Da stehen so unglaubliche Dinge drin wie «Sie müssen nur jeden Tag Ihren großen Lotto-Gewinn visualisieren, dann kommt er eines Tages». Ich kenne tatsächlich Menschen, die daran glauben. Jeden Tag gehen sie in ihr

Geld ist schön

geistiges «Laboratorium» und schauen sich die Szene an, wie sie den großen Gewinn in Händen halten. Und während sie Samstag für Samstag vor dem Fernseher fiebern, zieht das Leben an ihnen vorbei.

Es kann ja sein, dass er einmal kommt, der große Gewinn. Aber wenn man unter Umständen siebzig Jahre lang darauf warten muss, reich zu werden... ich weiß nicht.

Da machen wir unser Geld doch lieber auf die altmodische Weise, nicht wahr? Wir *ver-dienen* es uns eben, wie wir es in den vorangegangenen Kapiteln gelernt haben.



Eine physikalische Tatsache

Dennoch werde ich Ihnen jetzt gleich *physikalisch beweisen*, dass Sie im Leben das bekommen, was Sie erwarten. Es dürfte die verblüffendste und lohnendste Physik-Lektion Ihres Lebens werden. Auch wenn Physik nicht zu Ihren Lieblingsfächern gehört: Dieses Kapitel dürfen Sie auf keinen Fall überspringen! Das gilt auch für die weibli-

chen Leser: Bitte dranbleiben! Sie kennen mich doch. Ich werde Ihnen die ganze Geschichte so einfach erklären, dass auch Physik-Muffel sie verstehen. Alles klar?

Fangen wir mit einem ganz einfachen Satz aus dem «kleinen Prinzen» von Antoine de St. Exupéry an: «Das Wesentliche ist für das Auge unsichtbar.»

Dem würde auch ein Physiker zustimmen. Wir können nämlich weniger als einen Zehntel des elektromagnetischen Spektrums wahrnehmen. Den ganzen Rest, zum Beispiel Radio- und Fernsehwellen, ultraviolettes und infrarotes Licht, Röntgenstrahlen und Radioaktivität können wir nicht sehen. Im Laufe der letzten beiden Jahrhunderte haben wir gelernt, Empfänger zu bauen, die solche Wellen «sehen» können. Aber noch vor zweihundert Jahren kannte der Mensch außer dem kleinen Bereich des sichtbaren Lichts mit einer Wellenlänge von etwa einem 500 Milliardstel Meter nichts. Mit anderen Worten: Der Rest war schlichtweg *nicht existent*.

Stellen Sie sich einmal vor: Wenn Sie im Mittelalter versucht hätten, jemandem die Fernbedienung Ihres Fernsehers zu erklären, wären Sie als Ketzer oder Hexe auf dem Scheiterhaufen verbrannt worden! Ein Mann namens Galileo Galilei (auch schon gehört, gell?) wanderte 1633 ins Gefängnis, weil er behauptete, die Erde drehe sich um die Sonne.

Ganz nebenbei: Spüren Sie, wie kurzsichtig und dumm es ist, wenn jemand zum Beispiel die Existenz von Wesen auf anderen Planeten von vornherein als unmöglich ablehnt, nur weil es nicht zu seinem bisherigen Weltbild passt? Das ist genau so dumm, wie wenn ein Dinosaurier vor 225 Millionen Jahren, also 215 Millionen Jahre vor der Entstehung des Menschen, behauptet hätte, er sei die

Krone der Schöpfung, und nach ihm komme nichts mehr.

Aber kommen wir zurück zum «kleinen Prinzen»: «Das Wesentliche ist für das Auge unsichtbar.» Das gilt nicht nur für das elektromagnetische Spektrum. Es gilt auch für die *Schwerkraft*, für die *Luft*, für *Klänge*, für *Wärme* und *Kälte*. Auch *Gedanken* und *Gefühle* sind weder sichtbar noch messbar. Und dennoch werden Sie nicht abstreiten können, dass dies alles existiert. Nun merken Sie schon, welche Probleme ein Mensch hat, der nach dem Motto lebt «Ich glaube nur, was ich sehe».

Oder versuchen Sie einmal, das Wesen der *Musik* materiell zu erfassen. Was ist das, eine Beethoven-Symphonie? Sind es die schwarzen Punkte auf dem Notenpapier? Sind es die Nervenzellen der Musiker, die diese Punkte in elektrische Impulse umwandeln und ans Gehirn senden? Sind es die Bewegungen der Streicher? Sind es die Schwingungen der Saiten? Die Schwingung der Luft? Die Schwingungen Ihres Trommelfells? Sie können so viele Teil-Aspekte der Musik auflisten wie Sie wollen: Nie werden Sie dieses feine, schwingende Etwas erfassen, das Sie irgendwo tief in Ihnen drin berührt und Gefühle auszulösen vermag wie sonst nichts auf der Welt.

Bereits hier muss doch jeder vernünftige Mensch zum gleichen Schluss kommen wie der alte Buckminster Fuller, der einmal gesagt hat: «*99 Prozent dessen, was einen Menschen ausmacht, ist nichtmaterieller Art. Man kann es weder sehen noch berühren noch messen. Es liegt in einer ganz anderen Dimension.*»

Die materialistische Weltsicht ist also eine sehr kurzsichtige Perspektive, finden Sie nicht auch? Dieses Geschrei um das eine Prozentchen! Deshalb heißt es ja auch: Geld allein macht nicht glücklich. Geld ist eben nur ein

ganz winziger Bestandteil unseres irdischen Daseins. Jetzt wollen wir uns aber dieses eine Prozent, diese Materie noch ein wenig genauer anschauen. Sind Sie bereit für etwas «Neue Physik»? Ich will Ihnen nämlich etwas sagen: Seit den Physikern Albert Einstein, Max Planck, Werner Heisenberg und all ihren Zeitgenossen hat sich das physikalische Weltbild drastisch verändert. Physik und Metaphysik (also das Erklärbare und das Unerklärliche) sind heute ein und dasselbe. Sind Sie bereit für ein paar Informationen?

1. Sie wissen wahrscheinlich noch aus dem Physik-Unterricht, dass alle Materie (Menschen, Tiere, Pflanzen, Steine, einfach *alles*) aus Atomen besteht.
2. Dass diese Atome aus noch kleineren Teilchen bestehen, wissen Sie vielleicht auch noch. Erinnern Sie sich, wie sie heißen? Richtig: Protonen, Neutronen und Elektronen.
3. Die folgenden Vergleiche geben Ihnen eine Ahnung von den Größenverhältnissen in einem Atom:
 - Stellen Sie sich vor, Sie würden eine Orange so fest aufblasen, dass sie die Größe der Erde bekäme. Wenn Sie ein Atom um den gleichen Betrag vergrößern würden, wäre es nur so groß wie eine Kirsche.
 - Wäre der Atomkern so groß wie ein Tennisball, dann wären die Elektronen drei bis dreißig Kilometer davon entfernt! Und dazwischen? Nichts. Leerer Raum.
 - Die Elektronen kreisen mit einer Geschwindigkeit von ungefähr 900 Kilometern pro Sekunde um den Atomkern. Das sind 3,2 Millionen Stundenkilometer. Und das auf so kleinem Raum!
 - Ein Elektron ist etwa 2000 Mal kleiner als ein Atom.

Wäre ein Atom so groß wie die Kuppel des Petersdoms in Rom, dann hätte der Atomkern die Größe eines Salzkorns, ein Elektron die Größe eines Staubpartikels. Und dazwischen? Nichts. Leerer Raum.

Halten Sie sich fest: 99,9 Prozent der Materie ist in Wirklichkeit leerer Raum. Das, was uns als solides, festes Material erscheint, ist eigentlich eine Illusion, die nur durch die enorme Geschwindigkeit der Elektronen zustande kommt. Vielleicht hilft Ihnen folgendes Bild, diese Tatsache zu verstehen:

Stellen Sie sich vor, Sie befinden sich auf einer Wiese und sehen ein Pferd, das auf Sie zugaloppiert. Als das Pferd näherkommt, entdecken Sie plötzlich, dass es gar kein Pferd ist, sondern ein Bienenschwarm, der, wie von einer unsichtbaren Intelligenz getrieben, die Form eines Pferdes angenommen hat. Der Bienenschwarm kommt näher und näher, und plötzlich merken Sie, dass es sich auch nicht um Bienen handelt. Die vermeintlichen Bienen waren in Wirklichkeit Schwärme von winzigen Läusen, die von weitem nur so aussahen wie Bienen. Und so weiter und so fort...

Moment, ich bin noch nicht fertig! Die Physiker behaupten: Wenn man ein Elektron in Ihrem Körper auch nur für einen Sekundenbruchteil anhalten würde, wäre Ihr Körper verschwunden! Und wenn man aus dem Universum auch nur ein einziges Atom entfernen würde, bräche das Universum in sich zusammen.

Jetzt sagen Sie noch einmal, die Welt sei chaotisch! Die Welt besitzt eine perfekte Ordnung. Alles geht genau seinen geregelten Lauf. «Kosmos» ist übrigens griechisch und heißt «Ordnung». Ist das Zufall?

Es kommt noch schöner: Albert Einstein hat eine

interessante Formel herausgefunden, die leider nur wenige verstehen: Energie ist gleich Masse mal Lichtgeschwindigkeit im Quadrat. Falls Sie jemanden damit beeindruckten wollen, so sieht das aus: $E=m \cdot c^2$.

Keine Angst: Ich werde Ihnen nicht die ganze Relativitätstheorie erklären. Nur so viel: Die Formel beweist, dass Energie das Gleiche ist wie Materie. Also: Es gibt gar keine Materie. Alles ist Energie! Ich weiß nicht, ob Sie damit leben können...

Wir kommen langsam zum Schluss unserer Beweis-kette. Die Physiker befassen sich seit Jahrhunderten mit der Frage, was *Licht* genau sei. Bisher gibt es zwei Theorien: Isaac Newton nahm 1675 an, das Licht bestehe aus kleinen Materie-Teilchen, die von der Lichtquelle ausgeschleudert würden. Die Physiker Huygens und Fresnel dagegen stellten um 1690 eine Theorie auf, wonach das Licht eine elektromagnetische Welle sei. Das Verrückte ist: Beide Theorien schließen sich gegenseitig aus. Aber das Licht schert sich einen Deut darum. Wenn jemand beweisen will, dass das Licht Teilchen-Charakter hat, dann reagiert es so, als ob es aus Teilchen bestünde. Wenn jemand beweisen will, dass es Wellen-Charakter hat, reagiert es wie eine Welle. Ekelhaft, nicht?

Doch damit noch immer nicht genug: Werner Heisenberg fand im Jahr 1927 heraus, dass man den Ort und die Geschwindigkeit eines Elektrons nicht bestimmen kann, ohne es gleichzeitig zu beeinflussen. Diese Aussage ist als *Heisenbergsche Unschärferelation* in die Geschichte eingegangen. Bis dahin hatte man gemeint, der Mensch könne die Natur als «neutraler Beobachter» untersuchen. Seit Heisenberg weiß man, dass das nicht geht. Wie die kleinsten Materie-Teilchen reagieren, hängt davon ab,

wer beobachtet und *was* beobachtet wird. Und damit ist bewiesen: Wir verändern aufgrund unserer Erwartungen die Materie!

Nur so ist es zu erklären, dass selbst kleine Kinder in den Kinderkursen der «Silva-Methode» lernen, pickelhar- te Löffel aus Stahl zu verbiegen. Und zwar so zu «verkrin- geln», wie es Erwachsene nicht einmal mit Schraubstock und Zange zustande brächten. Ich weiß, Sie denken jetzt unweigerlich an Uri Geller, den Mann, der in den Siebziger Jahren am Fernsehen Löffel verbog und alte Uhren wieder zum Laufen brachte. Dieser Mann war einfach zwanzig Jahre zu früh. Die Menschheit war für das neue Weltbild noch nicht reif genug.

In den Neunziger Jahren hat sich das erstaunlicher- weise schlagartig geändert. Esoterik-Seminare haben Hochkonjunktur. Und jeder Fernseh-Sender, der etwas auf sich hält, behandelt regelmäßig mystische Themen.

Mittlerweile hat das Löffelbiegen auch in meinen Se- minaren Einzug gehalten. Aber bilden Sie sich nichts darauf ein, wenn Sie es können. Das ist metaphysischer Anfängerstoff! Das einzige, was Sie daraus lernen kön- nen, ist, dass man mit dem Wort «unmöglich» etwas vor- sichtiger umgehen sollte.

Ich sage Ihnen gleich, welche unglaublichen Erkennt- nisse Sie als *Erwachsener* in einem Silva-Kurs gewinnen können. Aber zuerst möchte ich Sie bitten, den Abschnitt über die Physik so oft zu lesen, bis Sie ihn wenigstens der Spur nach begreifen. Ich möchte nämlich nicht, dass ir- gend etwas von dem, was ich Ihnen hier erzähle, für Sie zur *Glaubensfrage* wird. Sie sollen es nicht *glauben*, son- dern *wissen*. Es handelt sich um knallharte physikalische Tatsachen!

«Gedanken können
Berge versetzen.
Aber wer will das schon...»
(Ronald Reagan)



Gedanken sind *nicht* nichts

Nun also wie versprochen zu meinem Silva-Erlebnis. Es hat mein Denken derart radikal verändert, dass ich Ihnen hier die ganze Geschichte so wiedergeben möchte, wie ich sie einmal in einer Zeitung veröffentlicht habe:

Zum Glück konnte ich meine Frau davon überzeugen, mich nach Salzburg zu begleiten. Denn erstens mochte ich nicht vier Tage ohne sie in der Mozartstadt herumhängen, und zweitens ahnte ich, dass sie einfach dabei sein musste, wenn wir weiterhin gemeinsam wachsen wollten.

Die Kosten waren ja lächerlich gering. 600 Franken pro Person oder 1100 pro Ehepaar. Und diese Gebühr berechtigt uns, den Kurs jederzeit, unser ganzes Leben lang, irgendwo in der Welt zu wiederholen.

Wo habe ich eigentlich zum ersten Mal von der Silva-Methode gehört? Ach ja, richtig. Nach einem Wayne-Dyer-

Seminar in Marco Island/Florida, auf der Fahrt nach Fort Lauderdale. Ein gewisser Hans de Jong, Silva-Trainer in Kalifornien, erzählte auf einer Tonbandkassette, dass jeder Mensch fähig sei, ein Buch zu schreiben. Denn schließlich bestünden Bücher aus Seiten, Seiten aus Sätzen und Sätze aus Wörtern. Ein Buch sei also nichts anderes als eine Aneinanderreihung von Wörtern. Und falls man sich in Rechtschreibung unsicher fühle, kein Problem. Dafür hätten die Verlage schließlich Korrektoren.

Zu Hause angekommen, fing ich also an, Wörter aneinanderzureihen. Nach 208 Seiten hörte ich auf, brachte die Geschichte in eine Druckerei, und heute wird sie in Form des Bestsellers «Groß-Erfolg im Kleinbetrieb» verkauft. Schlecht kann sie also nicht sein, diese Silva-Philosophie.

Das Seminar-Hotel passt. Zehn Minuten östlich von Salzburg, unterhalb der Gaisberg-Spitze, liegt sie, die Gersberg Alm. Und sie ist genauso idyllisch, wie sie klingt. Die richtige Umgebung, um endlich zu lernen, wie man mit seinem Gehirn richtig umzugehen hat. (Hand aufs Herz: Haben Sie das irgendwo gelernt?)

Etwa hundert Personen strömen in den gemütlichen Seminarraum. Davon, wie wir später erfahren, etwa 30 «Neue» und 70 «Wiederholer».

Die Seminarleiterin ist eine überaus sympathische und warmherzige Frau, wohltuenderweise ohne den Touch des «leicht Entrückten», wie es im Esoterik-Business nur allzuoft vorkommt. Sie erklärt uns zunächst einmal, was «Gehirnfrequenz» ist. Unser Gehirn hat offensichtlich einen Rhythmus, genauso wie unser Herz auch. Im normalen Wachzustand öffnen und schließen sich die Nervenenden zwischen 14 und 21 Mal pro Sekunde. Man nennt

diesen Frequenzbereich auch Beta-Wellen, den Zustand dementsprechend Beta-Zustand. Wenn wir uns entspannen, sinkt die Frequenz auf 7 bis 14 Hertz. In diesem sogenannten Alpha-Zustand vergessen wir zwar weitgehend Zeit und Raum, sind jedoch jederzeit im vollen Bewusstsein unserer geistigen Kräfte.

Und mit diesem Alpha-Zustand, so die Trainerin, wollten wir uns also vier Tage lang befassen. «Denn», so wird uns versprochen, «Sie können in diesem Zustand wahre Wunder vollbringen.»

Kaffeepause. Jeder schreibt seinen Vornamen auf ein Schildchen, denn bei Silva ist man per Du. «Die Seele will geduzt werden», heißt es. Und wir erschrecken uns auch nicht gegenseitig mit irgendwelchen Titeln, die uns sowieso nur wieder signalisieren wollen, dass wir es doch nicht so weit gebracht haben wie die anderen.

Am zweiten und dritten Tag lernt man ganz praktische Dinge für den Alltag, von denen man gar nicht wusste, dass sie existieren, geschweige denn, dass man sie für sich und seine Freunde nutzen könnte. Durch die fortwährenden Entspannungsübungen wird man natürlich auch immer lockerer und fühlt sich, mit Verlaub gesagt, «sauwohl».

Und dann, am vierten Tag, folgt das Verblüffendste. Man will uns beweisen, dass wir alle eine Art seherische Fähigkeit besitzen. Jeder denkt sich zwei kranke Personen aus seinem Bekanntenkreis aus, schreibt deren Namen, Vornamen, Wohnort und Alter auf einen Zettel, zusammen mit einer Beschreibung der Krankheiten. Die Zettel werden eingesammelt und, nachdem man Zweiergruppen gebildet hat, neu verteilt. Jede Gruppe erhält vier Fälle, die sie nicht kennt.

Während sich der eine Partner in den Alpha-Zustand versetzt (am vierten Tag beherrschen Sie das in Sekunden-schnelle), liest der andere den Namen, den Vornamen, den Wohnort und das Alter des «Patienten» vom Blatt. Nun soll der andere genau sagen, was er alles vor seinem geistigen Auge sieht.

Ich bin sehr skeptisch, kann mir nicht vorstellen, dass das klappen soll. Außerdem bin ich viel zu aufgeregt und frage mich, ob ich überhaupt im Alpha-Zustand bin. Was soll's. Ich probier's einfach. Zuerst sehe ich nur ein Gesicht ohne Details. Rechts hängt eine überlange Haarsträhne herunter. «Das kann doch nicht sein», denke ich. «Der Mann ist 75 Jahre alt.» Ich sage es trotzdem, denn die Trainerin hatte uns dazu ermahnt, sämtliche «logischen» Überlegungen außer Acht zu lassen.

«Schau' dir seinen Körper an, was siehst du noch?» will meine Gruppenpartnerin weiter wissen. «In der Leistengegend blinkt etwas rot auf. Oben beim Kopf sehe ich einen Blitz. Sein Skelett ist ganz gebückt, ich frage mich, ob der laufen kann.» Was war das? Wie komme ich denn darauf? Meine Kollegin schreibt alles ins Protokoll. «Beim Magen scheint irgend etwas zu sein. Und in der Leistengegend blinkt wieder dieses rote Dreieck.»

Nach der Übung kommt das große Staunen. Auf dem Zettel steht: «Kann nach zwei Hirnschlägen weder gehen noch sprechen. Hatte Magenoperation, die aber keine Beschwerden mehr verursacht.»

Noch mehr staune ich, als ich die Schreiberin des Zettels frage, was es denn mit der Haarsträhne und dem Dreieck in der Leistengegend wohl auf sich habe. «Naa, i glaub's net», sagt die Linzerin. Der «Patient» sei ihr Vater. Bis letztes Jahr habe er noch ein paar Haare gehabt, die er

sich ganz lang habe wachsen lassen, um damit seine Glatze zu bedecken. Er klagte übrigens die ganze Zeit, dass er in der Leistengegend Schmerzen habe, und Mutti wolle es ihm nicht glauben.

Bevor Sie mich jetzt als Wunderkind bezeichnen, will ich Ihnen sagen, dass 95 der 100 Anwesenden, darunter mindestens 20 Vollblut-Skeptiker und drei Schulmediziner, ihre Fälle richtig «diagnostizierten».

*Silva will damit natürlich nicht zum allgemeinen Wunderheilen auffordern, obwohl es sicher nicht schaden könnte, wenn wir unseren Mitmenschen mehr heilende und positive Gedanken gönnten. Für mich war diese Übung schlicht und einfach der Beweis für das, was ich seit Monaten predige: **Gedanken sind nicht nichts**. Sie scheinen eine Form von Energie zu sein, die wir (noch) nicht messen können.*

Auf Ihren Alltag angewandt, heißt das: Tragen Sie Sorge zu Ihren Gedanken. Meine guten Gedanken begleiten Sie dabei...

So weit mein Bericht. Ich wollte nach dieser einschneidenden Erfahrung natürlich mehr wissen und beschaffte mir Literatur zu diesem Thema.



Wenn Pflanzen zu denken beginnen

Bei meiner Suche nach noch mehr revolutionären Erkenntnissen stieß ich auf das Buch «Das geheime Leben der Pflanzen» von Peter Tompkins und Christopher Bird. Die beiden beschreiben dort die Versuche eines gewissen Cleve Backster aus New York.

Backster war seinerzeit Amerikas führender Experte auf dem Gebiet des Lügendetektors. Ein Lügendetektor ist, technisch ausgedrückt, nichts anderes als ein Galvanometer, das die elektrische Leitfähigkeit eines Materials misst. Wenn man einen Kriminellen an einem solchen Gerät anschließt und ihm verschiedene Fragen stellt, kön-

nen Experten angeblich herausfinden, wo der Delinquent allenfalls gelogen hat. Dies offensichtlich deshalb, weil sich der Hautwiderstand bei Gemütsschwankungen sofort verändert.

Nach einem arbeitsamen Tag, an dem er wieder einmal Polizei- und Sicherheitsbeamten aus aller Welt den richtigen Umgang mit dem Lügendetektor beigebracht hatte, kam Backster auf die Idee, sein Galvanometer an eine Pflanze anzuschließen. In einer Ecke seines Büros stand nämlich eine *Dracaena massangeana*, zu deutsch ein *Drachenbaum*, den ihm seine liebe Sekretärin geschenkt hatte.

Backster wollte wissen, ob die Pflanze reagieren würde, wenn er sie begoss, und wenn ja, auf welche Art und wie schnell. Um es vorwegzunehmen: Sie reagierte. Aber anders als es Backster erwartet hatte. Aufgrund des Wassers hätte die Leitfähigkeit der Pflanze zunehmen müssen; statt dessen nahm sie ab. Es war, als sei die Pflanze in freudiger Erregung über den willkommenen Drink.

Plötzlich kam Backster auf die Idee, er könnte ein Blatt der Pflanze verbrennen. Er hatte diesen Gedanken kaum zu Ende gedacht, da begann das Galvanometer schon heftig auszuslagen. Konnte sein Drachenbaum Gedanken lesen? Er konnte es. Backster und zahlreiche Wissenschaftler nach ihm haben es eindeutig bewiesen, und zwar nicht nur mit Drachenbäumen, sondern mit zahlreichen anderen Pflanzenarten. Möchten Sie noch zwei Details aus Backsters Alltag hören?

Eines Tages kam ein kanadischer Physiologe in Backsters Labor, um die Reaktionen der Pflanzen zu beobachten. Doch die Pflanzen blieben stumm. Nach der fünften Pflanze fragte Backster den Kanadier, ob er etwas mit der

Zerstörung von Pflanzen zu tun habe. «Ja», antwortete der Gast, «ich trockne sie in einem Ofen, um ihr Trockengewicht zu bestimmen.» Die Pflanzen wussten das offensichtlich und «stellten sich tot».

Einmal bekam Backster Besuch von einem Zeitungsreporter. Backster wollte mit Hilfe seines Galvanometers, das er an einen Philodendron angeschlossen hatte, herausfinden, in welchem Jahr der Reporter geboren worden war. Backster nannte nacheinander verschiedene Jahrgänge, und der Reporter war angewiesen worden, auf alle Vorschläge mit einem monotonen «Nein» zu antworten. Nach dem Test las Backster das genaue Resultat vom Diagramm ab. Die Pflanze hatte genau registriert, wo der Reporter gelogen hatte.

So, das muss Ihnen reichen zu diesem Thema. Das heißt, natürlich sollten Sie sich dieses Buch «Das geheime Leben der Pflanzen» beschaffen. Es liest sich wie ein Krimi.

Wichtig ist jedoch, dass Sie langsam aber sicher zu glauben beginnen, dass Gedanken eine Form von Energie sind, und zwar eine recht mächtige!

Übrigens... haben Sie sich auch schon gewundert, warum solche Erkenntnisse nicht höhere Wellen schlagen? Unsere Zeitungen müssten doch voll davon sein! Ich kann mir das nur damit erklären, dass die meisten Journalisten zur veralteten Spezies der «Ich-glaube-nur-was-ich-sehe»-Menschen gehören. Eigentlich interessant, wenn man bedenkt, dass die lieben Zeitungs-Schreiberinnen und -Schreiber immer wieder betonen, ihre Aufgabe sei das Recherchieren und Vermitteln von Informationen und nicht das Beurteilen oder gar die Manipulation von Weltanschauungen.



Drei Experimente zur Gedanken-Energie

Sie können selbst drei Experimente durchführen, wenn Sie mögen. Halten Sie mich bitte über die Resultate auf dem laufenden.

Der erste Versuch: Versammeln Sie etwa fünfzig mehr oder weniger neutrale Menschen in einem Raum. Neutral heißt, es sollten weder blinde Esoterik-Freaks noch störende Vollblut-Skeptiker darunter sein. Schicken Sie zwei Personen hinaus; eine davon bestimmen Sie zur Versuchsperson und eine zum Assistenten. Sobald die beiden außer Hörweite sind, weisen Sie die restlichen 48 Personen

an, etwas Schlechtes über die Versuchsperson zu denken.

Bitten Sie dann die beiden Personen wieder herein und machen Sie den Muskeltonus-Test. Den können Sie auf zwei Arten durchführen: Die Versuchsperson hält den Arm waagrecht ausgestreckt, und der Assistent versucht, ihn ungefähr auf der Höhe des Ellenbogens herunterzudrücken. Die zweite Möglichkeit: Die Versuchsperson drückt den Daumen und Zeigefinger der stärkeren Hand fest gegeneinander, und der Assistent versucht, die Finger auseinanderzuziehen.

Das wird beim ersten Mal, wo alle etwas Schlechtes über die Versuchsperson denken, recht flott gehen.

Beim zweiten Versuch denken alle etwas Positives über die Versuchsperson, und siehe da: Sie wird mehr Muskel-Widerstand leisten können als vorher.

«Hoppla, wenn das stimmt», werden Sie jetzt sagen, «dann muss ich aber aufpassen, dass ich mit meinen negativen Gedanken nicht einen anderen Menschen depressiv mache.» Das scheint tatsächlich zu stimmen! Eine gute Psycho-Hygiene ist nicht nur Ihr *Recht*, sondern Ihre *Pflicht* der Menschheit gegenüber.

Vielleicht werden Sie sich auch fragen, ob es dann nicht gefährlich sei, viele Feinde zu haben, die schlecht über einen denken. Da kann ich Sie beruhigen. Ich kenne etliche Menschen, die von mir denken, ich sei (Verzeihung!) ein Arschloch und die mir vielleicht sogar die Pest an ebensolches wünschen.

Das ist völlig normal: Wenn Sie einen Unterschied machen wollen auf dieser Welt, dann wird es immer Leute geben, denen das nicht passt. Aber wenn Sie mit sich selbst im Reinen sind und auch denjenigen Menschen, die Ihnen nicht wohlgesinnt sind, jeden Tag positive Gedan-

ken schicken, dann kann Ihnen die Negativdenkerei anderer Menschen nichts anhaben.

Dr. Joseph Murphy gibt in einem seiner Bücher ein schönes Beispiel dazu. Ich muss zugeben, mit diesen Voodoo-Geschichten habe ich noch meine liebe Mühe. Aber vielleicht hilft Ihnen das trotzdem weiter: Murphy erzählt von einem Klienten, der ihn um Hilfe gebeten habe, weil ein Voodoo-Priester ihn verflucht habe. (Für Nicht-Voodoo-Spezialisten: Das soll sehr ungesund sein!) Murphy riet seinem Klienten, diese negative Energie gar nicht an sich herankommen zu lassen und sich jeden Tag im Geiste mit einem Schutzschild von klarem weißem Licht zu umgeben. Es vergingen keine drei Wochen, und der Voodoo-Priester wurde von einem Auto überfahren. Die negative Energie wurde von seinem Opfer nicht akzeptiert und kam offensichtlich postwendend zurück.

(Eine Frage zwischendurch: Hätten Sie gedacht, dass wir in einem Buch über das Geld plötzlich bei Voodoo-Priestern landen? Ich auch nicht.)

Kehren wir zurück auf den Boden der Tatsachen. Das zweite Experiment geht folgendermaßen: Versammeln Sie wieder fünfzig Menschen in einem Raum und geben Sie ihnen allen das gleiche Kreuzworträtsel. Und zwar eines, das sie noch nicht kennen. Geben Sie dieser Gruppe ein bestimmtes Zeitlimit, um das Rätsel zu lösen, jede Person für sich. Eine Stunde wäre dafür etwa angemessen. Lassen Sie dann die Gruppe still den Raum verlassen und holen Sie eine zweite Gruppe von fünfzig Leuten herein. Sorgen Sie dafür, dass die durchschnittliche Allgemeinbildung der beiden Gruppen nicht wesentlich abweicht und dass sich darunter auch keine Hobby-Kreuzworträtsler befinden. Geben Sie auch dieser Gruppe eine Stunde

Zeit. Wenn die zweite Gruppe in der gleichen Zeitspanne mehr als fünfzig Prozent mehr herausgefunden hat, dann dürfte das kein Zufall sein. Die im Raum vorhandene Gedanken-Energie der ersten Gruppe hat sich fördernd ausgewirkt.

Das dritte Experiment ist etwas weniger aufwendig, aber nicht minder verblüffend.

Setzen Sie eine mittelschwere Versuchsperson auf einen Stuhl und sagen Sie ihr, sie soll die Augen schließen und sich vorstellen, dass sie schwer wie ein Felsbrocken sei. Dann versammeln Sie vier weitere Personen um den Stuhl. Diese vier sollen jetzt versuchen, die Person vom Stuhl zu heben, und zwar nur mit je zwei Fingern. Zwei Personen greifen zu diesem Zweck unter die Achselhöhlen und zwei unter die Kniekehlen der Versuchsperson. Das Hochheben wird gar nicht oder nur sehr mühsam gelingen, solange die Versuchsperson denkt, sie sei schwer wie ein Felsen.

Im zweiten Teil des Experiments wird zuerst ein wenig meditiert. Der erste «Heber» hält seine linke Hand etwa fünf Zentimeter über den Kopf der Versuchsperson, der zweite legt seine linke Hand etwa zwei Zentimeter darüber, dann der dritte und vierte; schließlich legt der erste seine rechte Hand über die vier linken Hände, und auch das tun ihm die anderen gleich.

Jetzt schließen alle die Augen. Die Versuchsperson stellt sich vor, sie sei leicht wie eine Daunenfeder oder ein Wölkchen am Frühlingshimmel. Die anderen vier stellen sich vor, wie sie die Versuchsperson völlig leicht und problemlos etwa einen Meter über den Stuhl heben. Wenn alle das Bild klar vor ihrem geistigen Auge gesehen haben, geben Sie leise das Kommando: «Augen öffnen. Fin-

Geld soll etwas Göttliches sein?

ger unter die Achselhöhlen respektive die Kniekehlen. Und auf drei hochheben: Eins... zwei... drei!» Sie werden aufpassen müssen, dass die Versuchsperson nicht den Kopf an der Decke aufschlägt, und dass die vier «Heber» sie nicht vor Schreck fallen lassen, so leicht geht das!

Vielleicht sind Sie jetzt reif für die verblüffende Theorie der morphogenetischen Felder...



Affen, Kartoffeln und morphogenetische Felder

Wie erklären Sie sich das? Auf einer Inselgruppe vor Japan fing ein Affe eines Tages an, seine Süßkartoffeln auf eine untypische Art im Meerwasser zu waschen. Andere Affen machten es ihm nach. Und als eine «kritische Masse» erreicht war, das heißt, als etwa hundert Affen das gleiche Verhalten an den Tag gelegt hatten, begann eine ganze Affengruppe derselben Art, mehrere hundert Kilometer entfernt, dasselbe Verhalten anzunehmen.

Ein anderes Beispiel: Wenn heute ein Chemiker in Zürich zum ersten Mal eine Flüssigkeit in einer bestimmten Zeit zum Kristallisieren bringt, dann wird morgen die gleiche Flüssigkeit in New York unter den gleichen Bedingungen doppelt so schnell kristallisieren. Es ist, als hätte die Flüssigkeit in Zürich ihr neu erworbenes «Wissen» in Sachen Kristallisierung in Sekundenschnelle der ganzen Welt mitgeteilt.

Von solchen Dingen berichtet nicht etwa irgend ein Quacksalber, sondern kein Geringerer als der britische Biochemiker und Zellbiologe Professor Rupert Sheldrake. In seinen Büchern «Das schöpferische Universum» und «Das Gedächtnis der Natur» erzählt er von zahlreichen Experimenten, die die Hypothese von den «morphogenetischen Feldern» unterstützen.

Was so kompliziert klingt, ist eigentlich ganz einfach. Sheldrake behauptet, dass alles, was in der Natur geschieht, vom Wachstum der Pflanzen über das Sexualverhalten der Tiere bis zum aufbauenden oder zerstörerischen Denken der Menschen, irgendwo im Universum gespeichert sei. Dieser Gedanke ist gar nicht so abwegig: Kein Mensch würde heute zum Beispiel bestreiten wollen, dass die Erde von einem unsichtbaren Magnetfeld, sprich *Gravitation*, umgeben ist. Und wenn Sie sich im Fernsehen Ihre Lieblings-Show anschauen, dann können Sie das auch nur, weil unser Planet von einem *elektromagnetischen* Feld umgeben ist. Warum soll da nicht noch Platz sein für ein *morphogenetisches* Feld, eine Art «kollektives Unbewusstes», wie es der Psychologe C.G. Jung bereits in den Vierziger Jahren postuliert hatte?



Alleinsein? Mit allem eins sein?

Dann würde es vielleicht doch stimmen, was ein Physiker einmal behauptet hat: *«Das Universum ist ein nicht-lokales Feld von Energie. Der Mensch ein lokales Feld von Energie. Der Mensch reagiert auf die Energie des Universums. Und das Universum reagiert auf die menschliche Energie.»*

Zumindest würde das so manches erklären, was wir hier in diesem Kapitel erfahren haben. Nicht wahr?

Es würde auch bedeuten, dass wir dringend anfangen müssen, friedliche Gedanken zu denken, wenn wir auf diesem Planeten Frieden haben wollen.

Und es würde die Worte von Jesus erklären: «Ich und der Vater sind eins.» Ich glaube nicht, dass Jesus damit nur sich selbst gemeint hat. Er wollte doch vielmehr ausdrücken: «Der Mensch und das Universum sind eins.» (Wenn der Papst das liest, wird er mich exkommunizieren)

lassen. Das macht aber nichts. Galileo Galilei wurde von ihm ja auch erst kürzlich rehabilitiert. Päpste sind zeitlich halt etwas im Rückstand...)

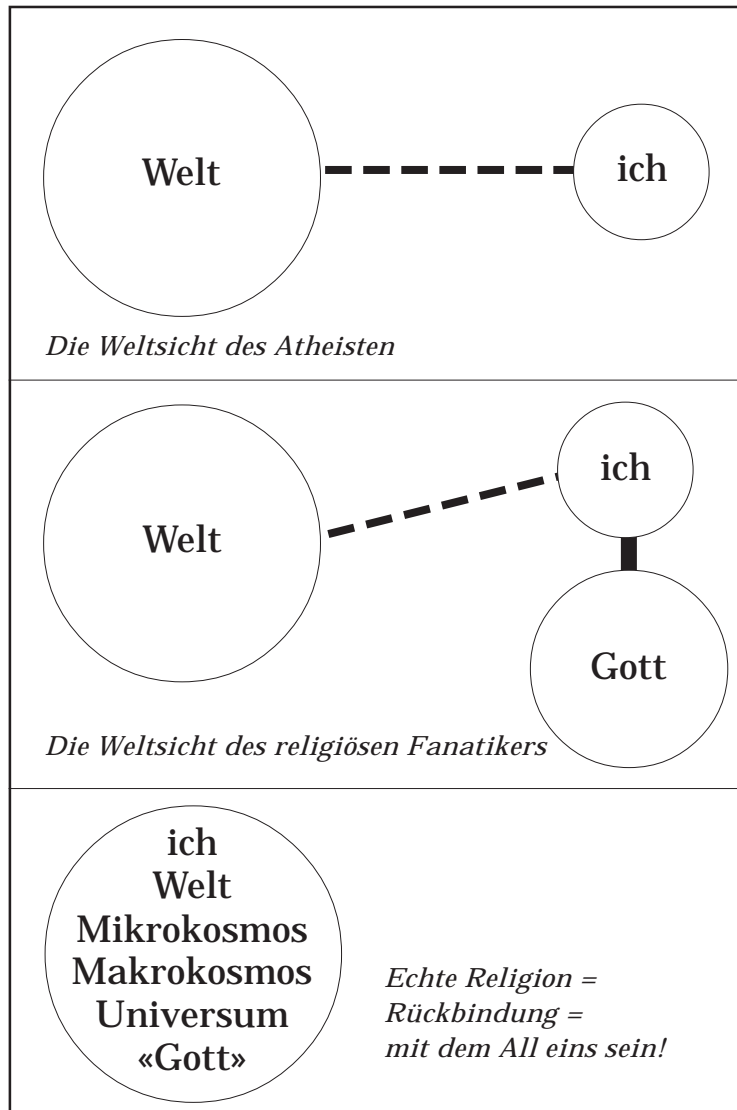
Ich hoffe, ich habe Ihre religiösen Gefühle nicht verletzt! Ein Leser schrieb mir vor einiger Zeit, ich ginge mit religiösen Inhalten allzu leichtfertig um. Dazu habe ich zwei Dinge zu sagen:

1. Ich habe nie begriffen, was der Unterschied zwischen «normalen» und «religiösen» Gefühlen sein soll. Wenn ein «religiöser» Mensch in Sachen Religion keine Auseinandersetzung verträgt, ist es mit seiner Religion ohnehin nicht weit her.
2. Es verlangt überhaupt keine Anstrengung, sich zu irgend einer Kirche zu bekennen und an seinem Auto einen Kleber mit dem Slogan «Jesus liebt dich» anzubringen. Ein bekannter Pfarrer hat einmal gesagt: «Lebt wie Christus! Dann seid Ihr echte Christen. Dann braucht Ihr es aber auch nicht lautstark zu verkünden, weil es ohnehin jeder spürt.»

Betrachten Sie einmal die drei Abbildungen auf der nächsten Seite:

Atheisten, also Menschen, die an gar keinen Gott glauben, nehmen sich als «getrennt von der Welt» wahr und sind sich daher auch keiner Verantwortung gegenüber der Welt bewusst.

Religiöse Fanatiker haben fast dasselbe Weltbild, fügen jedoch ihrem «Getrenntsein von der Welt» ein Liebesverhältnis zu einem Gott bei, den sie sich in der Regel als alten Mann mit Bart vorstellen (auch wenn sie das bestreiten). Dieser Mann scheint in ihren Augen nichts Besseres zu tun zu haben, als von den Menschen zu verlan-

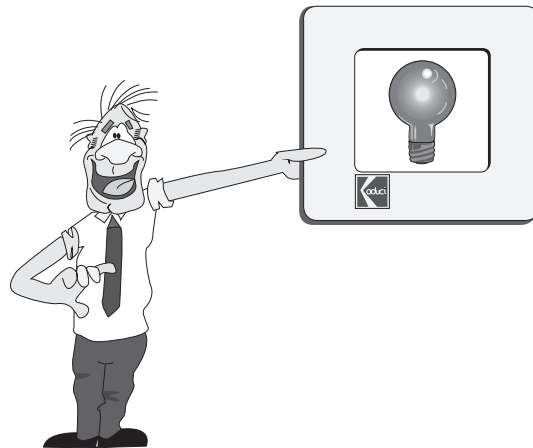


gen, dass man ihn mit Worten lobt und preist. Und wenn man das nicht tut, ist er zutiefst beleidigt und reagiert alles andere als «göttlich».

Am besten gefällt mir persönlich die dritte Variante, wo eben «alles eins» ist, und wo der Mensch sich nicht getrennt von Natur und Kosmos sieht. Denn diese Trennung ist das pure Gegenteil von Religion. «Religio» ist lateinisch und heißt «Rückbindung». Bei der «De-ligio», der Entbindung, findet offenbar eine Loslösung vom «Göttlichen» oder vom «großen Ganzen» statt. Und so sehnt sich der Mensch sein Leben lang nach dieser «Rückbindung».

An einem Vortrag anlässlich der Schweizerischen Marketing- und Verkaufsleitertagung habe ich die Meinung geäußert, wir bräuchten keine Bibel, unsere Bibel sei im Bauch. Das bedeute, jeder Mensch wisse im Grunde genommen, wie er sich zu verhalten habe, damit diese Erde ein immer besserer Ort zum Leben werde. Nach der Veranstaltung kam ein Zuhörer zu mir und sagte: «Herr Zimmermann, das war nicht sehr geschickt, zu sagen, dass wir keine Bibel brauchen. Ich glaube zum Beispiel an die Bibel.» Ich antwortete: «Fein, und wie äußert sich das? Oder mit anderen Worten: Glauben Sie auch an sich selbst? Glauben Sie an Ihre Mitmenschen? Glauben Sie an die Welt? An die ewigen Gesetze des Universums? Legen Sie die Bibel so aus, wie es für Sie am bequemsten ist? Schieben Sie alle Verantwortung auf Gott ab? Oder was heißt das: Ich glaube an die Bibel?»

Der Mann sah ein, dass es offensichtlich nicht genügt, ein «guter Bibelleser» zu sein. Und mir kam plötzlich die Geschichte mit Bill und seinen Hologrammen in den Sinn...



Bill und die Hologramme

Ich erinnere mich noch gut an Bill, meinen Amateurfun-
ker-Kollegen aus Thun. Wahrscheinlich hieß er Willi, aber
«Bill» passte besser zu seinem abenteuerlichen Charak-
ter. Den Zeitungen entnehme ich, dass Bill heute dabei
ist, ein Unterseeboot zu bauen, mit dessen Hilfe er die
«Bellevue», ein im 19. Jahrhundert mitsamt einer Hoch-
zeitsgesellschaft versunkenes Kursschiff, im Thunersee
orten und bergen will.

Den größten Eindruck machte Bill mir damals mit
seinem zweiten Hobby. Ich war gerade siebzehn gewor-
den, da lud er mich ein, bei der Herstellung eines Holo-
gramms zu assistieren. Das musste morgens zwischen
drei und vier Uhr vonstatten gehen, weil in dieser Zeit
unten auf der Straße am wenigsten Verkehr herrschte.
Selbst das kaum spürbare Vibrieren eines Lastwagens
hätte unser Vorhaben verunmöglicht.

An die genaue Aufstellung erinnere ich mich nicht mehr. Ich weiß nur noch, dass wir eine Laserkanone und zwei halbdurchlässige Spiegel verwendeten. Aber das Faszinierendste war nicht die Herstellung, sondern das Resultat.

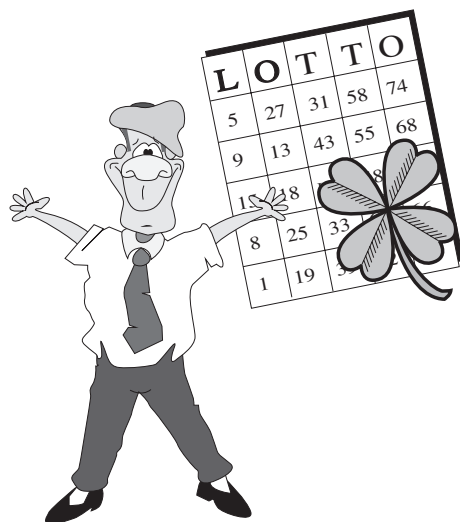
Bill hielt mir eine ungefähr fünf mal fünf Zentimeter große Glasscheibe hin. Ich schaute hindurch und sah zu meinem Erstaunen überhaupt nichts. Da richtete Bill seine Laserkanone von hinten auf die Scheibe, und schon erschien unser Aufnahme-Objekt, ein Nadelkissen, in schönstem 3D etwa zehn Zentimeter hinter der Scheibe. Das Bild sah so echt aus, dass ich sofort versucht war, hinter die Scheibe zu greifen. Aber natürlich griff ich ins Leere.

Das Schönste kam jedoch erst noch. Bill nahm mir das Hologramm aus der Hand, legte es auf den Tisch und schlug es mit einem Hammer in tausend Stücke. «Bist du wahnsinnig? Das schöne Hologramm!» rief ich entsetzt. Doch Bill reichte mir schweigend einen der Glassplitter. Ich stellte mich wieder schräg vor den Laser, blickte durch den Splitter und traute meinen Augen nicht! Ich konnte immer noch das *ganze* Nadelkissen sehen. Ungläubig untersuchte ich Splitter um Splitter, und in jedem war das ganze Bild enthalten. «Tja», meinte Bill trocken, «das ist eben ein Hologramm.» Und dann hielt er mir einen Vortrag über Interferenzmuster und andere Scherze der Natur, die ich noch heute nicht ganz begreife.

Eines aber glaube ich heute zu wissen: Dass nämlich das ganze Universum als ein riesiges Hologramm angelegt ist. Und genau so, wie in jeder meiner Körperzellen die ganze Information «Hans-Peter Zimmermann» enthalten ist (so viel wissen Sie sicher noch aus dem Biologie-

Geld ist schön

Unterricht), genau so ist in jedem von uns die Information eines größeren Ganzen enthalten. Das Göttliche, das zahlreiche Menschen «irgendwo draußen» suchen, ist in uns drin. Das versucht uns jedes heilige Buch klarzumachen. Lesen Sie die Bibel, den Talmud, den Koran, die Bagavad Gita, das tibetanische Totenbuch oder was immer Sie bevorzugen. Überall werden Sie die Information finden: Das Göttliche steckt in uns Menschen drin! «Ich und der Vater sind eins...»



Also doch der Lotto-Gewinn?

Meinetwegen. Wenn Sie glauben, den großen Lotto-Gewinn verdient zu haben, dann visualisieren Sie ihn. Stellen Sie sich jeden Tag vor, wie Sie vor dem Fernseher

Geld soll etwas Göttliches sein?

sitzen, und wie Ihre sechs Richtigen gezogen werden. Wie Sie aufschreien vor Ekstase. Wie Sie sich freudetrunken zum Telefon schleppen, um Ihr Glück mit all Ihren Freunden zu teilen. Meinetwegen, tun Sie das. Zumindest die Chance auf einen Gewinn dürften Sie damit vergrößern.

Aber vergessen Sie bei Ihren Träumereien nicht, dass das Universum noch ganz andere Chancen für Reichtum bereithält. Wenn Sie die verpassen, setzen Sie Ihr ganzes Glück aufs Spiel.

Ich zeige Ihnen im übernächsten Kapitel ein paar Übungen, die Ihnen helfen werden, den Geldfluss in Ihrem Leben zu verstärken. Zuerst müssen wir jedoch noch einen Irrtum aus der Welt schaffen...

Zusammenfassung für Schnell-Leser

1. Werden Sie sich bewusst, dass «das Wesentliche für das Auge unsichtbar» ist. Lernen Sie, die verborgenen Kräfte des Universums für sich und Ihre Mitmenschen zu nutzen. Denken Sie an Shakespeares Wort: «Es gibt mehr Dinge im Himmel und auf Erden, als eure Schulweisheit sich träumt.»
Begnügen Sie sich nicht mit Schulweisheit! Sie hat Ihre Lehrer nicht weit gebracht. Sie wird auch Sie nicht weiter bringen.
2. Befassen Sie sich mit dem neuen Weltbild der heutigen Physiker und Biologen, und es wird Ihnen eine völlig neue Welt aufgehen. Sie werden einsehen, dass Physik und Metaphysik heutzutage ein und dasselbe sind.
3. Sammeln Sie kleine «Alltags-Beweise» für die Behauptung, dass Gedanken der Ursprung von allem sind. Und Sie werden wahre Wunder erleben.

Geld soll etwas Göttliches sein?

Das will ich sofort umsetzen:

Geld soll etwas Göttliches sein?

**«Wir werden zu dem,
was wir den ganzen Tag lang
denken.»**

Earl Nightingale



Zweiter Irrtum des armen Menschen:

«Armut ist doch viel edler!»

Freuden und Leiden der Armut, und wie man sie vermeidet...

Schriftsteller und Gelehrte aller Zeiten streiten sich seit Jahrhunderten darüber, ob Armut etwas Edles sei oder eher das Gegenteil. In Goethes «Schatzgräber» lesen wir: *Armut ist die größte Plage, Reichtum ist das höchste Gut.* Rainer Maria Rilke dagegen bezeichnet die Armut als *einen großen Glanz aus Innen* (Deutsch ist Glückssache, gell, Herr Rilke?)

Ein altes Sprichwort wiederum meint, Armut sei *ein schlimmer Gast*, während ein anderes Sprichwort kontert *Armut macht frei* (so etwas Ähnliches hatten wir doch schon einmal in der Geschichte...)

Die Israelis mögen es auf die Diplomatische: *Armut ist kein Laster – aber auch keine Tugend*. Und Curt Goetz, der alte Abschreiber, drückt dasselbe in Grün aus: *Armut ist keine Schande – Reichtum auch nicht*.

Und während sich Goethe im «Faust» eines besseren besinnt (*In dieser Armut, welche Fülle*), beliebten andere mit diesem heiklen Thema auch noch zu scherzen. So zum Beispiel Alphonse Allais mit seinem Ausspruch, Geld sei *ein vorzügliches Mittel, die Armut zu ertragen*. Oder George Bernard Shaw mit seiner Aussage: *Wer Zahnweh hat, hält jeden, dessen Zähne gesund sind, für glücklich. Der an Armut Leidende begeht denselben Irrtum dem Reichen gegenüber*.



Jetzt wollen wir's wissen

Spaß beiseite. Wie ist das nun? Ist Armut etwas Edles? Oder eher nicht? Bitte nehmen Sie es mir nicht übel, wenn ich Ihnen darauf ebenfalls eine diplomatische Antwort gebe: Es kommt drauf an!

Wenn ich beispielsweise die herzerreißende «Weihnachtsgeschichte» von Charles Dickens lese, dann kommt mir Armut als etwas sehr Edles vor. Sie brauchen die Geschichte übrigens nicht unbedingt zu lesen; sie wird jedes Jahr an Weihnachten im Fernsehen wiederholt (und ich gestehe Ihnen, ich muss jedesmal bitterlich weinen). Wie verbittert und kalt ist doch das Leben dieses «reichen» Ebenezer Scroodge. Und wie warm und harmonisch dagegen dasjenige seines «armen» Sekretärs. Ach, wenn Armut so schön wäre...

Ich will das Werk von Charles Dickens nicht ins Lächerliche ziehen. Es enthält eine wichtige Lektion für reiche Menschen: Nämlich, dass man sich aufs Geben konzentrieren soll, wenn man glücklich werden will!

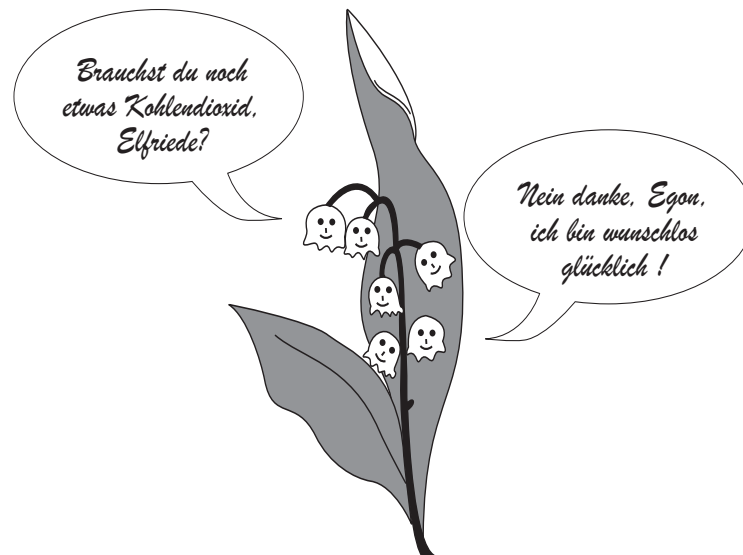
Aber leider habe ich in meinem Leben nur selten

arme Menschen getroffen, die glücklich sind. Sollten Sie sich einmal zufälligerweise spätabends in der New Yorker Bronx oder am Broadway in Los Angeles aufhalten, dann werden Sie einsehen: Wo Armut herrscht, da sind auch Not und Verzweiflung, Elend und Streit, Missgunst und Kriminalität zu Hause. Mittlerweile brauchen Sie gar nicht mehr so weit zu reisen. Ein Besuch in den «Slums» von Zürich oder Frankfurt dürfte schon genügen.

Ich lese gerade ein Buch über China, das ja nicht gerade zu den reichsten Ländern gehört, und das nach Indien das Land mit dem schnellsten Bevölkerungswachstum ist. Um den Zuwachs, der ja immer auch vermehrte Armut bedeutet, zu bremsen, gewährt die chinesische Regierung Familien mit nur einem Kind gewisse Vorrechte bei der Wohnungssuche. In einigen Gebieten zahlen Eltern mit drei Kindern eine Buße von zehn Prozent ihres Einkommens. Kindsmord und späte Abtreibungen gehören daher zur Tagesordnung. Schöne, edle Armut...

Auf der anderen Seite: Sollten Sie mal bei einem der «Superreichen» in Beverly Hills eingeladen sein, werden Sie unter Umständen sehen, dass auch Reichtum gewisse Gefahren in sich birgt. Langeweile, Depressionen, Hypochondrie und Alkoholismus geben sich in den sonnigen Hügeln bei Hollywood tagtäglich ein Stelldichein.

Also nochmals: Es kommt eben immer drauf an, was man aus seinem Reichtum macht! Armut ist weder edler noch verwerflicher als Reichtum. Die einzige Frage ist die: Wie möchten Sie es für sich persönlich haben? Arm und unglücklich? Arm und glücklich? Reich und unglücklich? Oder reich und glücklich? Wählen Sie aus, und machen Sie's Schritt für Schritt wahr!



Natur ist Überfluss, Reichtum und Erfolg

Auf die Gefahr hin, dass ich Sie schockiere, wage ich zu behaupten: Reichtum ist der natürliche Zustand des Menschen.

Ja, überlegen Sie sich doch folgendes: Eine Pflanze zum Beispiel kann man doch nur dann als erfolgreich bezeichnen, wenn sie blüht und gedeiht, nicht wahr? Und sie blüht und gedeiht nur dann, wenn sie *alles bekommt, was sie braucht*. Genügend Kohlendioxid, Wasser, Mineralstoffe und Licht. Also kann doch unser Lebenszweck kaum der *Mangel* sein, oder?

Deshalb werde ich nicht müde, Ihnen zuzurufen: Stim-

Armut ist doch viel edler!

men Sie sich ein auf den Reichtum! Öffnen Sie sich! Machen Sie Ihren Verstand, Ihr Herz und Ihr Portemonnaie ganz weit auf, dann werden Sie den Überfluss erleben!

Vor dem nächsten Kapitel muss ich Sie warnen. Entweder glauben Sie mir nachher gar nichts mehr, oder Sie entdecken *das* Geheimnis des Reichtums und machen es sich zunutze...

Zusammenfassung für Schnell-Leser

1. Armut ist weder edel noch unedel. Es kommt immer darauf an, wie man damit umgeht. Dasselbe gilt für den Reichtum.
2. Wo Armut herrscht, sind sehr oft auch Hunger, Neid, Missgunst und Kriminalität zu Hause. Das ist nicht unbedingt erstrebenswert.
3. In der Natur herrscht Erfolg, Reichtum und Überfluss. Pflanzen und Tiere sind da, um zu wachsen und zu gedeihen. Das können sie nur, wenn sie alles bekommen, was sie brauchen. Dasselbe gilt für den Menschen.

Armut ist doch viel edler!

Das will ich sofort umsetzen:

Armut ist doch viel edler!

**«Reichtum ist eine
reine Glückssache.
Das wird dir jeder
arme Mensch bestätigen»**

Anonymus



Sechste Frage des armen Menschen:
«Kann man wirklich Geld säen?»

Oder: «Jetzt dreht der Zimmermann völlig durch!»

Sind Sie interessiert an zwei verblüffenden Übungen, die Ihnen helfen, den Geldfluss in Ihrem Leben zu vergrößern? Okay, schicken Sie mir 20000 Franken, dann bekommen Sie postwendend die gewünschte Information.

Haha, sind Sie zusammengezuckt? Sagen Sie ehrlich: Ist das alles, was Sie bisher gelernt haben?

Es ist schon interessant, wie viele Emotionen an diesem verflixten Geld hängen. Der international tätige Verkaufstrainer Heinz Goldmann hat einmal an einem Seminar von einem Teilnehmer eine Zehnfranken-Note verlangt, um sie sogleich vor unser aller Augen zu zerreißen. Sie hätten diese entrüsteten Gesichter sehen sollen! Wegen zehn lausigen «Fränkli»!

Ein anderes, ebenso absurdes Beispiel: Einer meiner Kollegen wollte einmal mit seiner Frau in die Oper gehen. Als er auf dem Parkplatz aus seinem Auto stieg und Kleingeld für die Parkuhr aus seinem nagelneuen Nadelstreifen-Anzug klauben wollte, fiel ihm ein Fünffrankensstück auf die Straße und direkt in ein Kanalisationsloch. Dummerweise sah man die Münze noch durch die Ritzen des Deckels schimmern. Sie war irgendwo am Rand hängengeblieben. Leider, muss ich sagen, denn was sich jetzt abspielte, könnte ebensogut der Inhalt eines Buster-Keaton-Films sein.

Mein Kollege kann es heute selbst nicht mehr begreifen, wenn er die Story erzählt: *«Ich sah nur noch dieses Fünffrankensstück. Mein Kopf gab es nicht zu, es dort unten so schön sichtbar liegen zu lassen. Ich hob den Deckel vom Senkloch und machte mir dabei schon mal die Manschetten meines ursprünglich schneeweißen Markenhemdes schmutzig. Meine Frau stöhnte laut auf; aber auch sie hätte es als <nachlässig> empfunden, wenn ich die fünf Franken ihrem Schicksal überlassen hätte. <Gleich hab' ich es>, rief ich freudig. Doch da war der Ärmel meines Jacketts auch schon im Eimer. Leider war mein Arm etwas zu kurz, so dass ich mit dem Schuh versuchen musste, die fünf Franken aus ihrem düsteren Verließ zu fischen. Der langen Rede kurzer Sinn: Es gelang. Aber die Oper*

hatte längst begonnen, und mit meinem völlig verschmutzten Anzug wäre es ohnehin nur noch der halbe Spaß gewesen. Übrigens: Die Kosten für die chemische Reinigung betragen vierzig Franken.»

Vielleicht ist die Geschichte ja erfunden. Mein Kollege war schon immer ein guter Geschichten-Erzähler. Aber sie zeigt doch sehr schön, was für ein gestörtes Verhältnis wir zum Geld haben. An einem Tag fliegen wir für tausend Euro nach Las Vegas, geben dort am Spieltisch weitere fünfhundert Euro aus und beschweren uns am gleichen Abend beim Kellner, weil uns der Preis des Mineralwassers zwanzig Cent zu hoch ist.

Noch ein Beispiel (meine Frau wird mich erwürgen, wenn ich das erzähle): Jedesmal, wenn mir beim Frankieren irrtümlicherweise eine Briefmarke zerreißt, schmeiße ich sie leichten Herzens weg. Eine zerrissene Briefmarke auf einem meiner Briefe würde schließlich meinem Image schaden, meine ich. Wenn meine Frau so eine zerschlossene Marke im Papierkorb findet, fischt sie sie jeweils fein säuberlich heraus und setzt sie wieder zusammen. Und falls die Marke nicht mehr richtig kleben will, holt sie ihren Spezial-Leim aus der Rumpelkammer. Ich sage ihr immer wieder: «Liebling, deine Zeit und dieser Leim sind viel teurer als diese lächerlichen vierzig Cents!» Aber es hilft nichts. Ihr Instinkt ist stärker!

Aber ich schweife wieder ab. Ich wollte Ihnen ja zwei Geld-Übungen verraten.



Zwei Übungen, die den Geldfluss vermehren

Die erste Übung mache ich so oft wie möglich am Morgen nach dem Aufwachen und am Abend vor dem Einschlafen:

Ich schließe die Augen und stelle mir vor, ich gehe an eine Kirmes. In der Schweiz nennen wir das eine «Chilbi». Sie wissen schon, dieser Volksauflauf mit Achterbahn, Schießbuden und Hau-den-Lukas und so. Ich stelle mir vor, wie ich unter einem großen, mit grünen Tannenzweigen verzierten Torbogen hindurch gehe. An diesem Tor steht in goldenen Lettern geschrieben: «Karneval des Lebens». Als erstes gehe ich zu einer Schießbude und lasse mir ein Gewehr geben. Ich schieße nacheinander etwa

fünfzig «Richtige» und lasse mir das ganze Arsenal an Plüschbären, Puppen und sonstigem Spielzeug aushändigen. Damit gehe ich jetzt den Menschen eine Freude machen. Hier schenke ich einem Kind eine Puppe und sehe, wie es sich freut; da überreiche ich einem alten Mann einen riesigen Plüschteddy, damit er sich nicht mehr so einsam fühlt. Ich genieße es in vollen Zügen, den Menschen etwas Freude zu schenken.

Wenn ich alles verschenkt habe, dann gehe ich zur Bude mit dem Glücksrad. Eigenartigerweise kann man dort nur mit US-Dollar bezahlen, aber das sollte Sie nicht weiter stören. Jedenfalls setze ich erst mal einen Dollar auf eine bestimmte Zahl. Das Glücksrad dreht sich und hält interessanterweise genau bei meiner Zahl.

Schnell zwischendurch: Ich habe schon Menschen erlebt, die mir ganz verzweifelt gestanden: «Ich kann machen, was ich will; das Rad hält nie bei meiner Zahl». Das haut mich jedesmal um. Ich frage dann jeweils: «Und was glaubst du, wer in diesem Fall deine Gedanken denkt?» Großes Schweigen. Dann der klägliche Versuch einer Erklärung: «Ich weiß nicht, *es* denkt's mir halt einfach so.» Das ist genau der Punkt: Die meisten Menschen denken heutzutage nicht mehr selbst; sie *werden* offenbar gedacht. Das ist sehr gefährlich. Und deshalb sollten Sie schleunigst mit Ihrem Denk-Training beginnen. Sie können nämlich lernen, *Ihre eigenen Gedanken* zu denken.

Also, bei meinem Glücksrad ist das so, dass man jeweils den hundertfachen Einsatz gewinnt. Das heißt, wenn ich einen Dollar gesetzt habe, bekomme ich hundert zurück. Nun darf ich aber erst weitermachen, wenn ich zehn Prozent dieses Betrages unter zehn Leute verteilt habe. Ich schlendere also durch das Kirmes-Gelände und

Kann man wirklich Geld säen?

schenke zehn Menschen je einen Dollar. Ich genieße es zu beobachten, wie sich die Gesichter schlagartig aufhellen, wie sie sich freuen über diese unerwartete Gabe.

Und dann gehe ich zurück zum Glücksrad und setze zehn Dollar. Jawohl, Sie haben richtig gerechnet: Das gibt tausend Dollar zurück. Und Sie haben nochmals richtig geraten: Ich verteile jetzt zehn Mal zehn Dollar unter die Leute. Jetzt bleiben einige sogar eine Weile stehen und starren ungläubig auf ihren Zehndollar-Schein. Zwei davon scheinen sogar zu prüfen, ob er echt ist.

Jetzt beginnt's langsam aber sicher Spaß zu machen. Ich setze hundert Dollar, gewinne zehntausend und verteile zehn Mal hundert Dollar unter die Leute. Jetzt werde ich schon umarmt und abgeküsst. Mir wird wieder einmal klar, dass hundert Dollar für manch einen ein kleines Vermögen sind.

Ich gehe zurück und setze tausend Dollar. Logisch, auch diesmal gewinne ich. Wieviel? Richtig: Hunderttausend Dollar. Und genau so beherzt wie bei den kleineren Beträgen verteile ich meine zehn Tausend-Dollar-Scheine unter die Leute.

Sie können das Spielchen beliebig weitertreiben, bis es Ihnen zu mühsam wird, die Zahlen im Kopf zu behalten. Falls Ihnen irgendwann die Namen ausgehen, hier eine kleine Hilfe:

| | |
|-------------------------------|-----------------|
| 1'000'000 | eine Million |
| 1'000'000'000 | eine Milliarde |
| 1'000'000'000'000 | eine Billion |
| 1'000'000'000'000'000 | eine Billiarde |
| 1'000'000'000'000'000'000 | eine Trillion |
| 1'000'000'000'000'000'000'000 | eine Trilliarde |

Genügt das? Nein? Ach, Sie unersättlicher Mensch! Na gut, aber ich mag die Nullen nicht mehr schreiben. Hängen Sie einfach immer drei Nullen dran, und dann geht's weiter mit der Quadrillion, der Quadrilliarde, der Quintillion, der Quintilliarde, der Sextillion, der Sextilliarde, der Septillion, der Septilliarde, der Oktillion und der Oktilliarde.

Weiter haben wir in der Sekundarschule Hünibach am Thunersee auch nicht gelernt. Unserem Lehrer wurde schon bei der Trilliarde schlecht!

«Und wozu das alles?» werden Sie jetzt fragen. Ja, führen Sie doch die Übung erst einmal durch. Dann werden Sie sehen, wie gut das Ihrer Seele tut.

«Und weiter? Bringt das tatsächlich mehr Geld?» Wenn Sie sich hören könnten! Diese Mischung aus Hoffnung und Unglauben ist ja umwerfend! Um ehrlich zu sein: Ich kann es Ihnen nicht beweisen. Aber wenn ich an einem Auftrag völlig unerwartet fünfzigtausend Dollar mehr verdiene als ursprünglich angenommen, dann bin ich nicht mehr gewillt, an Zufall zu glauben. Also, für mich stimmt's. Ob es für Sie auch stimmt, müssen Sie schon selbst herausfinden.

Achtung, jetzt kommt die große WARNUNG: Machen Sie nicht den Fehler, dass Sie jetzt Ihren Job kündigen und nur noch diese Übung durchführen. Sonst geht es Ihnen so wie jenem Leser, der mir schrieb: «Ich habe Napoleon Hills Buch *Denke nach und werde reich* gelesen. Seit fünf Jahren denke ich nun schon nach und bin noch immer nicht reich!» Oder Sie erleiden das gleiche Schicksal wie mein lieber Freund in Deutschland, der eine fabelhafte innere Einstellung hatte und *wusste*, er würde eines Tages reich werden. Das Problem war nur: Es konnte ihm

nicht schnell genug gehen. Er gab mehr Geld aus als hereinkam, was höchst ungesund ist!

Das Universum scheint also genau zu wissen, ob Sie wirklich *dienen* oder nur auf die Schnelle Geld *ver*-dienen wollen.

Und eine weitere WARNUNG: Es gibt so Schlaumeier, die überhören schlicht und einfach den Teil, wo es ums Verschenken der zehn Prozent geht. Gerade da liegt der große Spaß des Reichtums. Durch das Verschenken signalisieren wir dem Universum: «Danke, ich habe mehr als ich brauche.» Das ist gleichzeitig eine unglaublich wirksame Selbst-Suggestion! (Sie wissen nicht, was eine Selbst-Suggestion ist? Dann sollten Sie sich mein Buch «Groß-Erfolg im Kleinbetrieb» kaufen; dort steht alles drin.)



Eine etwas andere Bauernregel

Für die zweite Geld-Übung muss ich etwas ausholen: Habe ich Ihnen eigentlich schon die Geschichte von jenem Bauern aus Schottland erzählt? Nein? Also, dieser Bauer hatte keine Ahnung von den Gesetzen der Natur. Wenn er sich ein Stück neues Land erstanden hatte, sagte er jeweils: «So, jetzt will ich mal sehen, was du hergibst. Wenn du was taugst, werde ich dir nächstes Jahr schönen Samen kaufen und dich dann auch pflegen und düngen.» Und der Bauer wartete und wartete; und das einzige, was das Stück Land hergab, war eine Handvoll Unkraut.

Das passierte dem Bauern immer und immer wieder. Nach einem Jahr verkaufte er das Land jeweils wieder, natürlich zu einem geringeren Preis. «Also, ich weiß nicht,

was das ist», meinte er dann, «ich scheine in Sachen Landkauf ein totaler Pechvogel zu sein.» Der Bauer, einst glücklicher Erbe eines reichen Onkels, ist heute leider bankrott.

Sie haben recht: Die Geschichte ist natürlich erfunden. Erstens sind die Schotten gar nicht so geizig, wie man immer sagt. Und zweitens gibt es auf der ganzen Welt keinen solchen Trottel von einem Bauern. Keinem Landwirt der Welt käme es je in den Sinn, ernten zu wollen, bevor er gesät hat. Nicht wahr?

Und wie ist es mit Ihnen? Machen Sie etwa gerade eine schmerzhaft Scheidung durch, weil Sie von Ihrem Lebenspartner oder Ihrer Lebenspartnerin zu wenig ernten konnten? Und? Haben Sie das gesät, was Sie ernten wollten? Haben Sie Verständnis, Toleranz, Freiheit und Liebe gegeben, ohne zu fragen, was zurückkommt?

Und wie steht es in Sachen Geld? Wollen Sie erst mal abwarten, bis Sie Ihre erste Million beisammen haben, und dann erst etwas ans Universum zurückgeben? Dann wären Sie, mit Verlaub gesagt, genau so blöd wie unser schottischer Bauer. Dann würden Sie genau so gegen ein Naturgesetz verstoßen und dabei nicht merken, dass Sie gegen sich selbst arbeiten.

«Kann man tatsächlich Geld säen?» werden Sie jetzt ungläubig fragen. Ja, man kann. Ich kann es Ihnen zwar weder erklären noch beweisen. Aber ich weiß, dass es so ist. Wenn Ihnen dieser Gedanke weh tut, umso besser. Dann bedeutet es für Sie eine doppelt so große Herausforderung, den ersten Schritt zu wagen.

Es ist doch erstaunlich, wie viele Menschen, die reich geworden sind, auf einmal das Bedürfnis verspüren, etwas von Ihrem Reichtum weiterzugeben für gute Zwecke.

Und das Verrückte dabei ist, dass sie dadurch nicht ärmer werden, sondern noch reicher. Das alte Wort «Wer hat, dem wird noch gegeben», das viele als ungerecht empfinden, scheint also zu stimmen. Und es ist überhaupt nicht ungerecht. Es ist ein Gesetz der Natur.

Nun können Sie natürlich sagen: «Ich habe gar nichts.» Stimmt das wirklich? Oder macht sich da nur eine alte Undankbarkeits-Platte bemerkbar? Überlegen Sie sich einmal folgendes: Was ist schmerzhafter? Einen Franken wegzugeben, wenn man hundert Franken hat, oder tausend Franken wegzugeben, wenn man hunderttausend hat? Ich sage es Ihnen aus Erfahrung: Tausend Franken wegzugeben, ist am Anfang wesentlich schmerzhafter, weil es schlicht und einfach ein höherer Betrag ist.

Wenn Sie also hundert Franken besitzen, dann überlegen Sie sich jetzt gleich, wem Sie mit einem Franken eine Freude machen könnten. (Achtung Deutsche, Österreicher, Südtiroler, Deutschbelgier und Auswanderer in Übersee: Denkt jetzt nicht, dass Euch das nichts angeht. Es funktioniert auch mit Euro und Dollar!) Wenn Sie tausend Euro besitzen, verschenken Sie zehn Euro. Wenn Sie hunderttausend besitzen, dann sind's eben tausend Euro, und so weiter. Zugegeben, am Anfang kann das schmerzhaft sein. Aber es dauert nicht lange, da werden Sie richtig süchtig danach. Sie machen nämlich nicht nur anderen Menschen eine Freude, sondern gleichzeitig sich selbst. Was glauben Sie, wie ich gut schlafe, wenn ich mal wieder jemandem meinen Monats-Batzen geschickt habe! (Achtung, bitte schreiben Sie mir nicht. *Ihnen* schicke ich mit Sicherheit kein Geld! Nicht, dass Sie mir nicht sympathisch wären. Aber Schenken macht nur dann Spaß, wenn es auf freiwilliger Basis geschieht.)

Kann man wirklich Geld säen?

Übrigens... die Ausrede, man wisse bei Geldspenden ja nie, ob sie wirklich ihrem Zweck zugeführt würden, zählt nicht. Dem Universum ist es völlig egal, wo Sie spenden. Das Wichtigste ist der Gedanke, der dahinter steht, nämlich die Aussage: «Danke, liebes Universum, ich besitze mehr Geld, als ich brauchen kann, und ich gebe meinen Überfluss gerne weiter an andere.»

Natürlich müssen Sie nicht unbedingt eine wohltätige Organisation beglücken. Das kann auch mal ein Mitarbeiter sein, der finanzielle Hilfe braucht, oder ein Freund. Oder Ihre Eltern. Die haben Sie ja auch in selbstloser Weise während mindestens 15 Jahren ernährt. Was glauben Sie, was das gekostet hat!

Wie gesagt, Sie können mich für verrückt halten. Aber für mich funktioniert dieses Prinzip hundertprozentig. Und nicht nur für mich: Es scheint seit Jahrhunderten eine Art esoterische Geheim-Information zu sein. Sie finden dieses Prinzip in allen aufrichtigen Erfolgsbüchern bestätigt.



Wie man seine Rechnungen mit Freude bezahlt

Gehören Sie auch zu denjenigen Menschen, die jedesmal tief seufzen, wenn sie Rechnungen bezahlen müssen? Dann möchte ich Ihnen einen Alternativ-Vorschlag machen. Versuchen Sie doch in Zukunft bei jeder Rechnung, die Sie bezahlen, kurz innezuhalten und zu überlegen, wofür dieser Betrag steht und was Sie alles an Wunderbarem dafür bekommen haben.

Dieses Buch über das Geld ist ja fast zu Ende. Und mittlerweile wissen Sie doch, dass Geld nur ein Symbol ist, ein Ersatz für etwas viel Wichtigeres. Diese Übung hilft Ihnen, dieses Prinzip nicht nur theoretisch zu begreifen, sondern auch täglich zu *leben*.

Möchten Sie ein paar Beispiele dafür haben? Die gebe ich Ihnen gern. Ich habe hier meinen Vergütungsauftrag vom letzten Monat vor mir:

Hypothekarzins: Mensch, für diesen lächerlichen Betrag darf ich unser schönes Haus benutzen, darf mich geborgen fühlen, darf kostenlos in unserem Paradies von Garten verweilen und im Swimming Pool herumplanschen. Das bezahle ich gern!

Auto-Leasing: He Spitze, dafür darf ich ein Luxus-Auto fahren mit ABS, Klimaanlage, Ledersitzen, elektrisch verstellbaren Rückspiegeln und Tempomat. Das bezahle ich gern!

Motorfahrzeug-Steuern: Wow, für dieses geringe Entgelt darf ich ein paar hunderttausend Kilometer öffentliche Straßen benutzen, mich in der halben Welt frei bewegen. Das bezahle ich gern!

Motorfahrzeug-Versicherung: Na, das möchte ich ja auf keinen Fall missen. Für das bisschen Geld darf ich sorglos in der Gegend herumfahren, brauche keine Angst zu haben, dass mich ein Unfall finanziell ruiniert. Das bezahle ich gern!

Telefon-Gebühren: Super! Für diesen lächerlichen Betrag kann ich mit Hunderten von Leuten sprechen, ohne auch nur einen Fuß vor die Tür setzen zu müssen. Das bezahle ich gern!

Fremd-Arbeiten: Spitze! Da hat jemand etwas für mich erledigt, so dass ich mich um meine wirklich wichtigen Dinge kümmern und dabei viel Geld verdienen konnte. Das bezahle ich gern!

Einkommens-Steuer (Doch doch, das funktioniert auch hier!): Wunderbar. Wenn ich einen Drittel meines Einkommens an den Staat liefere, darf ich dafür meinen

Schweizer Pass behalten, mich fast überall in der Welt frei bewegen, die Schweizer Nationalhymne singen, an politischen Wahlen und Abstimmungen teilnehmen, die Politiker für mich arbeiten lassen (dass sie nicht die besten Arbeiter sind, darf man ihnen nicht übelnehmen. Oder möchten Sie so einen Job machen?), sämtliche öffentlichen Einrichtungen benützen, und vieles mehr. Das alles ist zwar etwas teuer, weil die Politiker meinen, sie müssten mit meinem Geld vor allem Waffen kaufen gegen die bösen Feinde, aber ich bezahle es dennoch mit einem Lächeln im Knopfloch. Denn in anderen Ländern ist es noch teurer!

Wenn Sie einmal so weit sind, dass Ihnen das Geldausgeben Spaß macht, dann haben Sie meiner Meinung nach eine sehr hohe Bewusstseins-Stufe erreicht. Natürlich sollten Sie nicht *mehr* ausgeben als hereinkommt. Sonst haben Sie rasch einmal nichts mehr zum Geben, und das wäre auch wieder schade.

Muss ich noch erwähnen, dass man seine Rechnungen pünktlich bezahlen sollte? Jawohl, auch hier ist das Universum sehr gerecht. Die internationale Wirtschaftsauskunftei *Dun&Bradstreet* hat herausgefunden, dass Firmen, die mit ihren Zahlungen stets vier Monate im Rückstand sind, in ihrer Kundendatei mehrheitlich Leute führen, die es mit den Zahlungsfristen auch nicht besonders genau nehmen. Tatsache! Es stimmt also offenbar, was ich schon immer gepredigt habe: Geizige und kleindenkende Menschen ziehen ihresgleichen an. Geschieht ihnen recht, oder?

Das wär's. Sie haben es beinahe geschafft. Wir setzen zum Endspurt an...

Zusammenfassung für Schnell-Leser

1. Denken Sie daran: Wer ernten will, muß zuerst säen. Das gilt auch in Sachen Geld!
2. Es scheint ein altes esoterisches Geheimnis zu sein: Wer Geld für gute Zwecke verschenkt, bekommt es hundertfach zurück.
3. Sie können den Geldfluß in Ihrem Leben durch positive Suggestionen und Visualisierungs-Übungen verstärken.
4. Bezahlen Sie Ihre Rechnungen mit Freude. Denken Sie immer daran, was Sie alles für Ihr Geld bekommen.
5. Wenn Sie selber großzügig sind, ziehen Sie auch großzügige Menschen an. Und mit solchen macht das Leben wesentlich mehr Spaß als mit Geizhalsen!

Geld ist schön

**«Einen fröhlichen Geber
hat Gott lieb»**

2. Korinther 9,7

So, das hätten wir. Und jetzt?



Erste Frage des reichen Menschen:
«So, das hätten wir. Und jetzt?»

Wie es nach dem Reichwerden weitergeht...

Jetzt sind Sie also doch noch reich geworden! Wer hätte das gedacht! Ich gratuliere Ihnen herzlich!

Und jetzt? Die Hände in den Schoß legen und der Dinge harren, die da kommen sollen? Das würde ich Ihnen nicht unbedingt empfehlen. Jetzt müssen Sie dafür sorgen, dass Sie etwas Anständiges mit Ihrem Geld anfangen. Was das sein könnte, müssen Sie schon selbst herausfinden.

Die weitaus schwierigere Aufgabe besteht darin, trotz Ihrem Reichtum glücklich und zufrieden zu bleiben. Und da möchte ich Ihnen, anstatt lange um den heißen Brei herumzureden, zum Schluss sieben praktische Tips mit auf den Weg geben:

1. Entspannen Sie sich regelmäßig. Wenn Sie das nicht können, lernen Sie es so rasch wie möglich! Dabei ist es zweitrangig, welche Methode Sie anwenden: Meditation, Autogenes Training, Yoga, Silva-Methode, Selbst-Hypnose, kreatives Visualisieren, progressive Relaxation, alles führt letztendlich zu einer tiefen körperlichen und seelischen Entspannung. Und es ist auch die beste Möglichkeit, Ihr Ego für eine Weile abzulegen und *mit Ihrem Höheren Selbst* Verbindung aufzunehmen.

2. Schalten Sie regelmäßig eine kleine Privat-Audienz mit Ihrem Unterbewusstsein ein. Fragen Sie sich ganz ehrlich, was Ihnen in diesem Leben *Spaß macht*, was Sie besonders *gut können*, und ob Sie von diesen Dingen nicht *mehr* in Ihr Leben integrieren könnten.

3. Lösen Sie sich vom Geld. Denken Sie immer mal wieder daran, dass *das letzte Hemd keine Taschen hat*, dass Sie bei Ihrem Tod nichts von Ihren so geliebten materiellen Besitztümern mitnehmen können.

4. Denken Sie daran, dass der Sinn des Lebens *Ihre geistig-seelische Entwicklung* ist. Beschließen Sie nie einen Tag, ohne etwas gelernt zu haben.

5. Wenn Sie sich einmal nicht so gut fühlen, überlegen Sie sich, wem Sie *etwas Gutes tun* könnten. Das braucht nicht immer etwas Materielles zu sein. Ein nettes Briefchen hier, eine kleine Aufmunterung dort, kann wahre Wunder wirken. Auch für Sie!

6. Denken Sie öfter mal ans *Geben* und nicht nur ans Nehmen. Lernen Sie, mit Freude zu geben und genießen Sie die Dankbarkeit, die da zurückkommt.

7. Überlegen Sie sich öfter mal, was Sie noch tun würden, wenn Sie bei bester Gesundheit noch *genau ein Jahr zu leben* hätten. Schreiben Sie auf, welche Kenntnis-

So, das hätten wir. Und jetzt?

se und Fähigkeiten Ihnen noch fehlen, um diese Dinge sofort anzupacken. Und fangen Sie dann an, diese Kenntnisse systematisch zu erwerben.

Das war's. Hat doch Spaß gemacht. Oder? Ich jedenfalls habe die Zeit mit Ihnen genossen, auch wenn ich Sie nicht persönlich kenne. Das kann sich jedoch ändern. Ich führe nämlich regelmäßig in der Schweiz Seminare durch, und es wäre schön, wenn wir uns einmal treffen würden.

Ich möchte dieses Buch beenden mit einer Aussage des amerikanischen Philosophen Ralph Waldo Emerson. Sie ist das schönste Abschiedsgeschenk für Sie, das mir im Moment einfällt. Ich wünsche Ihnen eine spannende Reise und hoffe, dass auch Sie jetzt sagen werden: *Geld ist schön. Die Welt ist schön. Das Leben macht Spaß!*

«Jeder Mensch hat seine Berufung, die ihn aufwärts weist. Sein Talent ist der Ruf. Nach einer Richtung hin stehen ihm alle Wege offen. Seine Fähigkeiten sind eine schweigende Aufforderung, sich in deren Richtung immer wieder zu bewähren. Er kann sich ihnen nicht entziehen. Er gleicht einem Schiff auf einem Fluss: er stößt auf beiden Seiten auf Hindernisse, nur auf einer einzigen nicht: auf dieser ist jedes Hindernis hinweggeräumt und er gleitet ruhig über göttliche Tiefen hinaus ins Meer.»
(Ralph Waldo Emerson)

Geld ist schön

Weitere Zimmermann-Produkte
sowie Unterlagen über Zimmermann-Seminare
erhalten Sie bei:

Dr. Zimmermann + Partner
Schwertstr. 35
CH-6300 Zug

Telefon (041) 712 35 57
Fax (041) 712 35 92
E-Mail hpz@hpz.com
www.hpz.com

Studieren Sie jetzt gleich unsere Homepage.
Sie finden dort zahlreiche Gratis-Bücher und
Ton-Dokumente zum Runterladen!

Falls Sie bis jetzt alles gut vertragen haben:

Nachtrag zur On-Demand-Ausgabe 2002

Was sich seit dem Erscheinen dieses Buches verändert hat

Keine Angst! Ich stehe noch zu allem, was ich in diesem Buch geschrieben habe. Ich habe jedoch in den letzten neun Jahren ein paar Erkenntnisse dazugewonnen, die ich Ihnen hier stichwortartig wiedergeben möchte.

1. Zum Thema «Reinkarnation»

Ich beginne mit einem der einschneidendsten Erlebnisse: An meinem Lebensplan-Seminar, das ich während meiner sechsjährigen Kalifornien-Zeit jedes Jahr einmal durchführte, hatte ich während einer Entspannungsübung einmal die Eingebung, man könnte versuchen, die Teilnehmer geistig in ihre Kindheit zurückzuführen.

Die meisten waren überrascht, wie genau sie sich beispielsweise an ihren sechsten Geburtstag erinnern konnten. Noch größer war die Überraschung, als wir uns den dritten, dann den zweiten und schließlich den ersten Geburtstag anschauten. Nicht wenige beschrieben detailgetreu eine Wohnung, die sie seit dreißig Jahren nicht mehr gesehen hatten. Viele erinnerten sich noch genau, was für Geschenke sie damals bekommen hatten.

Sie haben es vielleicht schon erraten: Man kann auch die eigene Geburt auf die gleiche Weise «wiedererleben». Etwas mulmig wurde es dann einigen zumute, als sie feststellten, dass sie sich sogar an Erlebnisse im Mutterleib

erinnern konnten. Eine Frau hörte beispielsweise ihren Vater sagen: «Wenn es ein Mädchen wird, brauchst du gar nicht erst vom Krankenhaus zurückzukehren.»

Damit Sie mich richtig verstehen: An meinen Seminaren tummeln sich *keine* Esoterik-Freaks oder NewAge-Fanatiker, die nur darauf aus sind, sich möglichst interessant zu machen. Im Gegenteil: Meine Kundschaft besteht zum größten Teil aus gestandenen Unternehmerinnen und Unternehmern, die ihr Leben planen wollen und sich auch eine gesunde Skepsis bewahrt haben.

Besonders viel Gutes konnte ich bewirken, wenn ich die Menschen zu dem Moment zurückführte, wo sie selbst gezeugt wurden. Aber hören Sie doch selbst. Hier ist das Beispiel eines 34jährigen Mannes, der große Probleme mit seinem alkoholkranken Vater hatte:

Ich: Auf drei spulen wir den Film zurück zu dem Moment, wo du gezeugt wurdest. Eins, zwei, drei... du siehst vor dir jetzt den Film von deinem Zeugungsakt. Was siehst du?

Teilnehmer: Ich sehe das Haus meiner Großeltern in Wimmis (Name geändert).

Ich: Ist jemand da?

Teilnehmer: Ja, ich spüre, dass jemand da ist. Aber ich sehe niemanden.

Ich: Siehst du die Haupteingangstür zum Haus?

Teilnehmer: Ja, klar. Die ist da vorn. Man kann von links und von rechts auf die Laube gehen. Und in der Mitte ist

diese Tür. Sie ist ganz alt. Und obendrüber hat Großvater mal so eine vertrocknete Wurzel hingehängt, die aussieht wie ein Hund. Und darüber hängt ein alter, vertrockneter Mistelzweig.

Ich: Hat das Haus auch eine Inschrift? (Solche Fragen setze ich als «Aufwärm-Übung» ein)

Teilnehmer: Ja, ich glaube schon. Aber ich kann mich nicht erinnern, wie sie lautete.

Ich: Auf drei wirst du die Inschrift lesen können. Eins, zwei, drei. Du brauchst dich nicht zu erinnern. Schau einfach hin und lies Wort für Wort.

Teilnehmer: (zögert)

Ich: Auf drei lieferst du mir das erste Wort, das dir einfällt. Eins, zwei, drei.

Teilnehmer: (rasch) Gott... (dann zögernd) nein, das habe ich erfunden. Moment, jetzt kann ich's sehen: «Gott beschütze dieses Haus, und alle, die da gehen ein und aus. Anno domini 1879, Gottlieb Studer.» (Name geändert)

Ich: Gut. Gehe bitte hinein und schau, ob du jemanden findest.

Teilnehmer: Sie sind oben. Ich weiß es (kichert).

Ich: Wer ist oben?

Geld ist schön

Teilnehmer: Die beiden. Meine... Eltern.

Ich: Du meinst, die beiden, die deine Eltern sein werden.

Teilnehmer: Ja. Sie sind oben. Weil... die Großeltern sind fort. Und sie wollen die Gelegenheit nutzen...

Ich: Findest du es in Ordnung, wenn wir ganz leise dabei zuschauen?

Teilnehmer: Ja, ich bin schon dort.

Ich: Wo bist du genau?

Teilnehmer: Im Zimmer meines Vaters. Kammer sagen sie. In der Kammer.

Ich: Wo genau im Zimmer bist du?

Teilnehmer: So schräg über dem Bett.

Ich: Heißt das, du schwebst?

Teilnehmer: Ja.

Ich: Und was geschieht jetzt?

Teilnehmer: Vater will sie küssen.

Ich: Und?

Teilnehmer: Mutter tut so, als wollte sie nicht. Aber sie

will natürlich schon. Sie sagt... ehmmm... sie sagt, was ist, wenn wir ein Kind bekommen?

Ich: Und? Was sagt der Vater?

Teilnehmer: Er lacht und sagt, dann heirate ich dich halt früher.

Ich: Was hast du für ein Gefühl beim Gedanken, dass du bald zu den beiden gehst?

Teilnehmer: Eigentlich ein gutes. Ich weiß zwar, dass Vater ein Problem haben wird mit dem Alkohol. Aber das wird mir helfen, vom Alkohol fernzubleiben. Außerdem werde ich von meiner Mutter gebraucht. Ich muss sie schützen vor den Ausbrüchen meines Vaters.

Ich: Steht es dir frei, da hinzugehen?

Teilnehmer: Nein, ich muss.

Ich: Wer hat das gesagt?

Teilnehmer: (schweigt)

Ich: Kannst du mir sagen, wer das gesagt hat, dass du da hingehen musst?

Teilnehmer: Ich weiß nicht. Ich glaube, ich war einverstanden.

Ich: Einverstanden mit wem?

Geld ist schön

*Teilnehmer: Ich weiß nicht... es war... zum Lernen...
(schweigt)*

Ich: Gehst du gerne dahin?

*Teilnehmer: Ja. Ich weiß, es wird hart werden manchmal.
Aber es ist gut... (seufzt tief und erleichtert und beginnt,
heftig mit dem Kopf zu nicken) es ist gut.*

*Ich: Was hast du jetzt für ein Gefühl gegenüber deinem
Vater?*

*Teilnehmer: Ich bin ihm dankbar. Mein Gott, was der
alles auf sich genommen hat. Mein Gott! Und alles für
mich! Alles nur für mich!*

*Ich: Du meinst, dein Vater hat absichtlich den Alkoholiker
gespielt, damit du etwas lernen kannst?*

Teilnehmer: Ja.

Ich: Weiß dein Vater das?

*Teilnehmer: Ich glaube, irgendwo weiß er das. Ja, ich
glaube schon...*

*Ich: Auf drei steht dein Vater vor dir. Bitte sage ihm alles,
was du ihm sagen möchtest. Eins, zwei, drei...*

*Teilnehmer: (beginnt zögernd) Vater... bitte verzeih' mir,
dass ich... (beginnt zu weinen)*

Ich: Sag' ihm alles, was du sagen möchtest.

*Teilnehmer: (Schluchzend) Ich will doch gar nicht weinen.
Es ist ja gut jetzt.*

Ich: Das ist schon in Ordnung. Du darfst weinen. Sage ihm alles, was du sagen möchtest.

Teilnehmer: Es tut mir leid, Vater, dass ich nicht erkannt habe, was für ein großartiger Mensch du bist. Es tut mir leid, dass ich nicht hinter deine Krankheit gesehen habe. Es war immer so viel los bei uns. Und ich konnte einfach keine... Ruhe finden.

Ich: Sagt dein Vater etwas?

Teilnehmer: Er nimmt mich in den Arm (beginnt zu weinen)

Ich lasse den Teilnehmer eine Zeitlang «ausweinen», denn das ist etwas vom Heilsamsten, was es gibt. Weinen bedeutet «Trauer loslassen». Und Trauer wiederum ist das Gefühl, keine Existenzberechtigung zu haben. Ein Mensch, der seine Trauer losgelassen hat, weiß, dass er ein Recht hat zu existieren.

Selbstverständlich werden solche Rückführungen unter vier Augen durchgeführt. Denn nicht selten geht es dabei emotionell zu und her, besonders in Fällen wie diesem, wo eine tiefe Trauer, überdeckt von Wut und Hass, vorhanden war.

Als sich dieser Teilnehmer ein wenig gefasst hatte, waren wir bereit für den nächsten Schritt:

Geld ist schön

Ich: Wir wollen uns jetzt deinem Problem zuwenden (der Teilnehmer hatte sich darüber beklagt, dass sein Leben ein einziges Drunter und Drüber sei. Er komme einfach nicht zur Ruhe.) Auf drei erscheint auf deiner Leinwand ein Bild, das dir Aufschluss über dein Problem gibt. Eins, zwei, drei. Was siehst du?

Teilnehmer: Im Moment noch nichts.

Ich: Was ist das für ein Nichts? (Hier handelt es sich um einen Trick, um den «geistigen Schleier» zu lüften. Bei Rückführungen muss man immer wieder fragen, sonst verliert sich der Kunde in den vielen Bildern, die er sieht.)

Teilnehmer: Ich schwebe... alles ist so... grau... und leicht. Jetzt sehe ich eine Wiese. Ein Baum... schön... ah, den kenne ich, den Baum! Da klettern wir immer drauf herum. Hmm... (Der Teilnehmer scheint die Bilder zu genießen)

Ich: Wer ist das, wir?

Teilnehmer: Ich und meine Geschwister.

Ich: Wie viele Geschwister hast du?

Teilnehmer: Drei. Eine Schwester und zwei Brüder.

Ich: Wie alt sind sie und wie heißen sie?

Teilnehmer: Ich weiß nicht... zwei sind älter. Die Brüder sind älter und die Schwester, ja, die ist glaub' ich jünger.

Ich: Schau' mal an dir 'runter. Bist du ein Mädchen oder ein Junge?

Teilnehmer: Ein Junge.

Ich: Und was für Kleider hast du an?

Teilnehmer: Das, was ich immer an habe zum Spielen. Diese blöden kurzen Hosen, die überall jucken. Und so ein Hemd, ein langes, das man auch zum Schlafen anbehalten kann.

Ich: Was siehst du noch außer dem Baum und der Wiese?

Teilnehmer: Ein Haus.

Ich: Kannst du mir das Haus beschreiben?

Teilnehmer: Ja. Es ist so eine Art Bauernhaus. Aber irgendwie anders. Doch, Bauernhaus. Nur so... hmmm...

Ich: Weißt du, wo das sein könnte? In welchem Land?

Teilnehmer: (scheint genau hinzuschauen) Frankreich oder so. Vielleicht Südfrankreich. Ja, Südfrankreich.

Ich: Kennst du Südfrankreich?

Teilnehmer: Ich bin nur vorbeigefahren, einmal, als wir nach Spanien gingen. Das war so... seltsam. Irgendwie deprimierend, aber doch vertraut. Komisch...

Geld ist schön

Ich: Schau' dir nochmals das Haus an. Kennst du es?

Teilnehmer: Ja, ich glaube, es ist unser Haus.

Ich: Ist deine Mutter in diesem Haus?

Teilnehmer: Ich glaube ja.

Ich: Dann gehen wir doch einmal hinein. Beschreibe mir, was du siehst.

Es folgte die Beschreibung eines Hauses, die ziemlich genau einem südfranzösischen Bauernhaus entsprach, jedenfalls dem, was ich darüber weiß. Der Teilnehmer nannte auch den genauen Ort und die Jahreszahl und wollte später ein paar Nachforschungen anstellen. Das ist jedoch Nebensache. Das Faszinierende an einer Rückführung ist die unglaublich rasche therapeutische Wirkung, die so etwas auf einen Menschen hat. Hören wir noch ein wenig weiter:

Ich: Frage deine Mutter, wie du heißt.

Teilnehmer: (schweigt)

Ich: Hast du sie gefragt?

Teilnehmer: Ja.

Ich: Und? Was sagt sie?

Teilnehmer: Ich soll nicht so blöd fragen.

Ich: Frag' sie noch einmal. Sag' ihr, es sei wichtig.

Teilnehmer: Sebastien (französisch ausgesprochen)

Ich: Und mit Nachnamen?

Teilnehmer: Seurat. Sebastien Seurat.

Ich: Und deine Geschwister?

Teilnehmer: Fab... doch, Fabienne. Bertrand. Und der Älteste heißt Gustave.

Ich: Und wie alt bist du?

Teilnehmer: Neun. Nein, zehn. Ich werde dieses Jahr zehn.

Ich: Kannst du mir sonst noch etwas erzählen? Zum Beispiel über deinen Vater?

Teilnehmer: Der ist immer auf dem Feld. Oder am Trinken.

Ich: Dein Vater ist Alkoholiker?

Teilnehmer: Ja, es scheint so. Man sieht ihn nie ohne die Flasche.

Ich: Und? Schlägt er euch?

Teilnehmer: Nein. Aber er hängt immer nur 'rum. Es ist langweilig. Und traurig. (Beginnt den Kopf zu schütteln)

Geld ist schön

Mein Gott, ist das traurig! So will ich nie werden.

Ich: Auf drei spulen wir den Film vor zu einer Stelle in diesem Leben, wo etwas Wichtiges passiert. Eins, zwei, drei. Du bist an einer Stelle, wo etwas Wichtiges passiert. Was siehst du?

Teilnehmer: (schweigt)

Ich: Siehst du was?

Teilnehmer: (schweigt)

Ich: Wenn du etwas erfinden müsstest, was wäre das erste, was dir einfällt? (Ein weiterer Trick, um die Selbstzensur des Teilnehmers zu überlisten)

Teilnehmer: Ich sehe einen Tisch, so einen braunen Holztisch.

Ich: Und wo ist dieser Tisch? Bei dir zu Hause?

Teilnehmer: Nein, das muss... irgendwie muss das eine Kneipe sein oder so. Ich sitze da vor einem Glas Rotwein.

Ich: Kannst du mir sagen, wie alt du bist?

Teilnehmer: (schweigt)

Ich: Schau einmal an dir 'runter. Kannst du ungefähr erkennen, wie alt du bist?

Teilnehmer: Ich würde sagen, um die dreißig.

Ich: Und bist du allein in der Kneipe?

Teilnehmer: Es hat noch andere Leute. Ein paar vom Dorf, die ich kenne. Aber ich bin allein.

Ich: Wie meinst du das?

Teilnehmer: Bei mir sitzt keiner. Die wollen mich nicht.

Ich: Warum?

Teilnehmer: (schweigt)

Ich: Warum will dich keiner?

Teilnehmer: Ich weiß auch nicht.

Ich: Geh' mal zu einem hin und frag' ihn, warum sie dich nicht wollen.

Teilnehmer: Er sagt, weil ich ein Säufer bin. Und weil ich immer so deprimiert bin. Die wollen mich nicht. Deswegen trinke ich noch mehr.

Ich: Bist du verheiratet?

Teilnehmer: Ja.

Ich: Und wo ist deine Frau?

Geld ist schön

Teilnehmer: Zu Hause.

Ich: Was sagt sie zu deiner Trinkerei?

Teilnehmer: Sie sagt nichts.

Ich: Wart ihr einmal glücklich? Hast du sie geliebt?

Teilnehmer: Nein. Ich habe... sie war halt reich. Oder zumindest wohlhabend. Und ganz hübsch. Und da dachte ich, ich will es anders haben als wir es früher hatten.

Ich: Leben deine Eltern noch?

Teilnehmer: Mutter ja. Vater ist gestorben.

Ich: Woran ist dein Vater gestorben.

Teilnehmer: Man wusste es nicht genau. Er war im Krankenhaus. Eines Tages riefen sie an.

Ich: Auf drei spulen wir den Film zurück zum Begräbnis deines Vaters. Eins, zwei, drei. Was siehst du?

Es folgt die Schilderung eines Begräbnisses, wie es in Südfrankreich zu jener Zeit hätte stattfinden können. Der Teilnehmer sagte nach der Rückführung, er hätte keine Ahnung, wo er diese Bilder hergeholt hätte. Er sei noch nie auf einem südfranzösischen Friedhof gewesen.

Ich: Was fühlst du, wenn du daran denkst, dass dein Vater jetzt tot ist?

Teilnehmer: Ich bin traurig. Aber ich bin froh für ihn. Ich hätte gern einen glücklichen Vater gehabt. Wenn ich ihn nur vom Trinken hätte abhalten können!

Ich: Hast du es versucht?

Teilnehmer: Ich wollte, dass er mich liebt. Da fing ich auch mit dem Trinken an. Ich dachte, das gefällt ihm.

Ich: Und? Gefiel es ihm?

Teilnehmer: Am Anfang ja. Manchmal hatten wir es lustig zusammen. Aber dann kamen wieder seine Depressionen. Und dann wurde er krank.

Ich: (schweige für einen Moment)

Teilnehmer: (seufzt tief) Das ist furchtbar. Was für ein furchtbares, sinnloses Leben.

Ich: Wir spulen den Film über die Kneipen-Szene hinaus zu einem Punkt, wo wieder etwas Wichtiges geschieht. (An diesem Punkt der Rückführung brauche ich nur noch mit den Fingern zu schnippen, und der Teilnehmer beginnt sofort zu erzählen)

Teilnehmer: Ich sehe Steine. Felsen. Viele Felsen. Und... es ist heiß. Mein Gott, ist das heiß! (beginnt zu schwitzen)

Ich: Wie alt bist du?

Teilnehmer: Das spielt jetzt keine Rolle mehr.

Geld ist schön

Ich: Warum?

Teilnehmer: Ich glaube, ich tu's heute.

Ich: Was tust du?

Teilnehmer: Ich glaube, ich springe. Ja, ich bin fest entschlossen.

Ich: Du springst wohin?

Teilnehmer: Hinunter.

Ich: Sage mir, wo du bist.

Teilnehmer: In... Les Baux heißt das, glaube ich. Da gehe ich oft hin, wenn ich traurig bin. Da ist es schön. Viele Felsen. Und Weite. Und keine Menschen.

Ich: Beschreibe mir genau, was jetzt geschieht.

Teilnehmer: Ich gehe auf einen Abgrund zu.

Ich: Und? Weiter?

Teilnehmer: Ich stehe da und schaue hinunter.

Ich: Und?

Teilnehmer: Jetzt springe ich.

Ich: Und weiter?

Teilnehmer: (schweigt und verzieht sein Gesicht, als ob er auf den Aufprall wartete)

Teilnehmer: (nachdem ein Zucken durch seinen Körper ging) *Jetzt bin ich unten.*

Ich: *Hast du Selbstmord begangen?*

Teilnehmer: *Es scheint so.*

Ich: *Und? Was fühlst du?*

Teilnehmer: (schüttelt den Kopf) *Das war nicht gut. Das war überhaupt nicht gut.*

Ich: *Wie meinst du, das war nicht gut?*

Teilnehmer: *Das war nicht so gedacht. Das hätte ich nicht tun sollen.*

Ich: *Wirst du dafür bestraft?*

Teilnehmer: *Nein. Aber das war nicht gut, das weiß ich. Das war nicht so gedacht.*

Ich: *Was hättest du denn tun sollen?*

Teilnehmer: *Ich hätte endlich etwas unternehmen sollen. Nicht immer nur darauf warten, dass andere es für mich erledigen. Das war nicht gut. Das war überhaupt nicht gut. Gelegenheiten hätte ich genügend gehabt. Ich hätte etwas tun können.*

Geld ist schön

Ich: Siehst du deinen Körper noch?

Teilnehmer: Ja, er liegt da unten.

Ich: Wie hoch über ihm bist du im Moment?

Teilnehmer: Etwa zehn Meter.

Ich: Auf drei spulen wir vorwärts bis zu dem Moment, wo dein Körper gefunden wird. Eins, zwei, drei. Was siehst du?

Teilnehmer: Ich sehe zwei Kinder. Einen Jungen und ein Mädchen. Der Junge hat mich zuerst gesehen. Er ruft etwas auf französisch.

Ich: Was ruft er?

Teilnehmer: Ein Toter, Hilfe Papa, ein Toter!

Ich: Ist sein Vater da?

Teilnehmer: Ja, jetzt kommt er und sieht meinen Körper. Er sagt zu seiner Frau, sie solle die Kinder fernhalten.

Ich: Wo bist du im Moment?

Teilnehmer: Ich schwebe immer noch darüber.

Ich: Wie hoch etwa?

Teilnehmer: Etwas höher. Etwa zwanzig Meter.

Ich: Und was hast du für ein Gefühl?

Teilnehmer: (zuckt mit den Schultern) Keines.

Ich: Was heißt das?

Teilnehmer: Es ist so, als ob es mich nichts anginge. Das ist zwar mein Körper da unten. Aber ich bin ja immer noch da.

Ich: Wir spulen vor bis zu deinem Begräbnis (ich schnippe mit den Fingern). Du bist jetzt bei deinem Begräbnis. Was siehst du?

Es folgt wieder die Beschreibung eines südfranzösischen Begräbnisses.

Ich: Was denkst du, wenn du dein Begräbnis beobachtest?

Teilnehmer: Es ist komisch (schmunzelt). Ich muss fast lachen. Was die da für ein Theater machen. Dabei bin ich ja noch da.

Ich: Wer macht ein Theater?

Teilnehmer: Meine Mutter. Und vor allem eine Tante. Tante Adelaide heißt sie. Dabei hat die mich nie gemocht. Jetzt sagt sie die ganze Zeit: «Er war doch ein so lieber Junge!» So ein Theater!

Ich: Möchtest du ihnen etwas sagen?

Geld ist schön

Teilnehmer: Der Tante nicht; die interessiert mich nicht. Aber meiner Mutter möchte ich sagen, dass sie sich keine Sorgen machen soll. Und dass es überhaupt nicht wehtut. Es ist überhaupt kein Problem. Es tut weniger weh als die Geburt.

Ich: Auf drei stehst du dem Mann gegenüber, der in diesem eben beschriebenen Leben deinen Vater gespielt hat. Eins, zwei, drei. Du stehst vor deinem Vater und fragst ihn, wozu dieses Leben gut war.

Teilnehmer: (wartet einen Augenblick) Er sagt, ich hätte gelernt, dass man auf sich selbst hören müsse und dass... (schweigt)

Ich: Dass was?

Teilnehmer: Dass Angst ein schlechter Ratgeber sei.

Ich: Kannst du damit etwas anfangen?

Teilnehmer: Ich glaube schon. Ich hatte einfach immer Angst, etwas falsch zu machen und so zu enden, wie mein Vater. Und diese Angst hat mich genau dahin gebracht, wo ich nicht hinwollte.

Ich: Wirst du dafür bestraft werden?

Teilnehmer: (mit Bestimmtheit) Nein.

Ich: Woher weißt du das?

Teilnehmer: Ich habe mich ja schon selbst bestraft... mit diesem sinnlosen, langweiligen Leben.

Ich: Glaubst du, dass du deine Lektion gelernt hast?

Teilnehmer: Ich glaube schon. So will ich es auf jeden Fall nicht mehr haben. Hier ist es so schön.

Ich: Wo meinst du, wenn du hier sagst?

Teilnehmer: (schweigt)

Ich: Wo bist du jetzt?

Teilnehmer: (schweigt)

Ich: Was siehst du?

Teilnehmer: Farben. Wunderschöne Farben.

Ich: Und hörst du was?

Teilnehmer: Musik. Das heißt, nein, eigentlich... doch, so eine Art Musik. Wunderschön.

Ich: Ist es eine Musik, die du kennst?

Teilnehmer: Ja.

Ich: Eine Musik, die du auf der Erde schon mal gehört hast?

Geld ist schön

Teilnehmer: Nein. Viel schöner. Wie alle Musik der Welt zusammen.

Ich: Wenn du dir ein nächstes Leben aussuchen könntest, was würdest du für eines wählen.

Teilnehmer: Im Moment möchte ich lieber hier bleiben.

Ich: Und wenn du beschließen würdest, wieder auf die Erde zu gehen, was für ein Leben würdest du wählen?

Teilnehmer: Eines mit mehr Herausforderungen.

Ich: Wie meinst du das?

Teilnehmer: Ich glaube, ich muss lernen zu unterscheiden zwischen echten und unechten Herausforderungen. Und ich muss lernen, in einer turbulenten Umgebung Ruhe zu bewahren.

Ich: Und das Thema Alkohol?

Teilnehmer: Ich möchte nochmals einen alkoholsüchtigen Vater haben. Ich würde ihm zeigen, dass es eine Lösung gibt. Ich würde ihn lieben, ohne dabei selbst zum Alkoholiker zu werden.

Ich: Heißt das, du würdest versuchen, ihm deinen Willen aufzudrängen?

Teilnehmer: Nein. Ich weiß, dass jeder seinen eigenen Lebensplan hat. Ich kann Hilfe anbieten. Aber wenn sie

jemand nicht annehmen will, habe ich kein Recht, ihn dazu zu zwingen.

Ich: Hast du im jetzigen Leben auch schon an Selbstmord gedacht?

Teilnehmer: Ja, ziemlich oft. Diese Sache mit meinem Vater war immer so deprimierend.

Ich: Hat sich jetzt etwas verändert?

Teilnehmer: (atmet erleichtert auf) Ja, sicher.

Ich: Was denn?

Teilnehmer: Selbstmord kommt sicher nicht in Frage.

Ich: Warum nicht?

Teilnehmer: Es bringt ja nichts. Es ist ja nur ein Verschieben der Aufgabe. Lösen muss ich sie früher oder später dennoch.

Wenn die Teilnehmer aus dem Entspannungs-Zustand zurückkommen, sind sie meistens sprachlos. Sie wirken geläutert und weise. Und sie schauen die Welt und das Leben mit anderen Augen an.

In der Zwischenzeit habe ich, wie Sie vielleicht wissen, ein ganzes Studium in Klinischer Hypnose abgeschlossen und weiß natürlich, dass es keine Rückführung ohne hypnotische Techniken gibt. Interessanterweise behaupten immer noch zahlreiche Reinkarnations-Therapeuten, sie

würden keine Hypnose verwenden. Das bedeutet, dass sie entweder keine Ahnung haben, was Hypnose ist (das ging mir früher genau so), oder es kann bedeuten, dass sie die Leute nicht mit so einem belasteten Wort wie «Hypnose» erschrecken wollen.

Liebe Leserin, lieber Leser,

Sie haben jetzt fünf Möglichkeiten zu reagieren:

- a) Sie können mich als Scharlatan bezeichnen und behaupten, ich hätte dies alles nur erlogen. Das ist Ihr gutes Recht. Ich glaube schließlich auch nicht alles, was man mir erzählt.
- b) Sie können sagen, das sei alles sehr interessant, und dann weiterleben wie bisher. Das tun übrigens auch viele NewAge-Freaks, die von Seminar zu Seminar hetzen und nie etwas von dem umsetzen, was sie gelernt haben.
- c) Sie können mir zwar glauben, dass dies alles stattgefunden hat, es jedoch als «Phantasiegebilde» abtun. Auch das ist Ihr gutes Recht. Dazu hätte ich nur zwei Fragen:

Erstens, wie kommt es, dass die Geburt und der Tod immer wieder auf die gleiche Weise beschrieben werden? Gibt es so etwas wie eine kollektive Phantasie? Und wie kommt es, dass dort die Geburt und der Tod genau *so* gespeichert sind, wie wir sie immer wieder zu hören bekommen?

Zweitens, wie kommt es, dass jede Geschichte, die bei einer Rückführung auftaucht, etwas zu tun hat mit einem gegenwärtigen Problem dieses Menschen? Kollektive Phantasie? Immerhin eine sehr praktische Geschichte, finden Sie nicht auch?

- d) Sie können sich auf das Christentum berufen. Auch das dürfen Sie gerne tun. Lesen Sie dann aber bitte all die Bibelstellen noch einmal, in denen Jesus ziemlich eindeutig auf die Wiedergeburt hingewiesen hat.

Und denken Sie daran, dass im Jahre 553 der byzantinische Kaiser Justinian dafür sorgte, dass am 5. Ökumenischen Konzil die Bücher des Origenes von Alexandrien aus der Bibel gestrichen wurden, sogar entgegen dem Willen von Papst Vigilius. Viele Theologen sind sich darüber einig, dass Origenes eindeutig die Theorie der Wiedergeburt vertreten habe. Damit will ich nicht die Behauptung aufstellen, dass die Bibel von Reinkarnation spricht. Ich will Ihnen lediglich sagen: Vorsicht mit dem Glauben! In diesem Falle glauben Sie einfach blindlings das, was Ihnen ein Kaiser aus dem sechsten Jahrhundert an den Kopf wirft.

Ich persönlich halte es lieber mit dem *Wissen* als mit dem Glauben, und damit sind wir bei der fünften Möglichkeit.

- e) Sie können spüren, wie sinnvoll das Leben auf der Erde plötzlich würde, wenn wir alle erkennen könnten, dass es sich hier um ein Schulzimmer handelt. Ein Schulzimmer, in dem jeder Mensch die gleichen Chancen bekommt, es früher oder später zu begreifen.

Sie können spüren, wie so ein Weltbild wesentlich mehr mit der Bibel und mit dem Christentum zu tun hat, als das, was uns unsere Pfarrer beizubringen versuchen.

Unsere Pfarrer und Prediger glauben an einen rach-

süchtigen Gott, dem es offensichtlich Spaß macht, die Menschen zu bestrafen. So ein Gott kommt in Rückführungen niemals vor, auch nicht bei Menschen, die sich als «gläubige Christen» bezeichnen. Unsere katholischen Pfarrer, Bischöfe und Kardinäle glauben überdies noch an einen Gott, der keinen direkten Kontakt zu seinen Schäfchen herstellen kann. Deswegen wählt er ein paar selbstherrliche Clowns zu Ombudsmännern. Selbstverständlich ist auch das aus universeller Sicht völlig in Ordnung. Diese Menschen müssen lernen, mit Machtmissbrauch umzugehen. Und ihre Schäfchen müssen lernen, dass die Erlösung nicht von außen kommt, sondern von innen.

Welche Variante Sie auch immer wählen, liebe Leserin und lieber Leser, meine guten Gedanken begleiten Sie dabei. Und zürnen Sie mir bitte nicht, falls Sie mit mir nicht einverstanden sind. Denken Sie daran: Es ist *Ihr* Zorn.

2. Zum Thema «Esoterik und NewAge»

Ich habe, wie gesagt, knapp sechs Jahre in Kalifornien gelebt. Und das ist «zufälligerweise» die Hochburg des NewAge. Es ist auch «zufälligerweise» die Hochburg von Menschen, die einen Traum haben, jedoch nichts tun, um ihn wahrzumachen. Ich habe die Gelegenheit der Stunde genutzt und zahlreiche mehr oder weniger esoterisch angehauchte Seminare besucht. In jedem Seminar habe ich

etwas gelernt, wenn es auch manchmal das Gegenteil von dem war, was der Trainer beabsichtigte.

Aus diesen Erfahrungen ziehe ich zwei Schlüsse:

1. Die Menschen warten immer noch auf den «Messias». Er heißt nur heute anders. In NewAge-Kreisen nennt man ihn halt «Tarot» oder «Channeling» oder «Swami Rami Salami». Kurz und gut: Die Antworten werden immer noch außen gesucht, anstatt innen.
2. Es gibt massenhaft Menschen, die diese Suche nach dem «Messias» schamlos ausnutzen. Mit anderen Worten: Esoterik und NewAge sind heute ein Milliardenmarkt. Umso schwieriger wird es, echte Lehrer von Scharlatanen zu unterscheiden. Ich habe einmal den Versuch einer Liste gewagt, die Ihnen helfen soll, diese Unterscheidung besser machen zu können. Sie erhebt allerdings keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Auch ich lerne täglich dazu...

Vorsicht,...

- wenn man Ihnen sagt, Sie sollen das Denken ausschalten, es sei Ihnen nur im Weg.
- wenn man Ihnen sagt, Sie gehörten zu einer ganz kleinen, ausgewählten Elite.
- wenn Sie den Eindruck haben, der Seminar- oder Gruppenleiter lebe nicht das, was er predigt. Ihr Gefühl täuscht Sie selten.

Geld ist schön

- wenn man Ihnen sagt, Sie seien ein Weichling, wenn Sie das Seminar verlassen oder aus der Vereinigung austreten.
- wenn man Ihnen sogar Unheil androht, das Ihnen passieren wird, wenn Sie nicht das tun, was der Leiter sagt.
- wenn die Lehren, die man Ihnen aufischt, eher Angst machen, anstatt dass sie Sie von unnötigem Ballast befreien.
- wenn man Ihnen verbietet, mit anderen über diese Lehren zu sprechen.
- wenn man Ihnen sagt, diese Lehre sei die einzig Richtige und alles andere sei falsch und führe Sie nur ins Verderben.
- wenn man Sie dazu ermuntert, mit sämtlichen bisherigen Bezugspersonen zu brechen (Lebenspartner, Freunde, Eltern). Wer sich entwickelt, bei dem wird sich automatisch der Bekanntenkreis verändern.

Diese Vorsicht gilt übrigens auch für die Silva-Methode, die ich in diesem Buch geschildert habe. Die Silva-Organisation ist mittlerweile so groß geworden, dass sich mühelos ein paar schwarze Schafe eingeschlichen haben können. Und die Menschen, die das Erbe des guten alten José Silva angetreten haben, sind auch nicht über alle Zweifel erhaben. Entscheiden Sie von Trainer zu Trainer und

lassen Sie vor allem Ihre Intuition sprechen. Die Methode an sich enthält viel Gutes; ich persönlich kenne niemanden, der daraus keinen Nutzen gezogen hat.

Im übrigen kann ich auch hier bestätigen, dass die Silva-Methode nichts anderes ist als Hypnose. Und José Silva muss es gewusst haben, denn die Idee zu dem, was heute ein weltweites Seminar-Imperium ist, kam ihm nach dem Besuch eines Hypnotherapie-Kurses.

3. «Geld, Reinkarnation und freier Wille»

Sie können berechtigterweise fragen, ob es denn sinnvoll sei, die Geldübungen in diesem Buch durchzuführen, wenn es vielleicht Ihre Bestimmung sei, dieses Leben im Mangel zu verbringen.

Dazu kann ich nur spekulieren: Meine Fallstudien deuten darauf hin, dass wir Menschen einen freien Willen haben. Das heißt, ein Leben ist nicht auf alle Zeiten festgelegt. Wichtig ist, *dass* Sie Ihre Lektionen lernen. *Wie* Sie lernen, ist Ihnen überlassen. Wenn Ihr Thema «Loslassen» heißt, dann können Sie das sowohl als reicher wie auch als armer Mensch lernen. Ich kenne sehr viele reiche Menschen, die dieses Thema immer wieder auf den Tisch bekommen und es nicht begreifen wollen.

Wenn Ihr Thema «Machtmissbrauch» heißt, können Sie das auch als armer Mensch bearbeiten. Vielleicht sind Sie ein Tyrann, der über seine Familie herrschen will. Das geht auch ohne Geld.

Ob Sie also im Mangel oder im Überfluss lernen wollen, ist Ihnen überlassen. Ich persönlich finde das Lernen im

Überfluss weitaus angenehmer. Aber vielleicht lernen Sie schneller, wenn Ihnen das Geld fehlt. *Sie* entscheiden.

4. Zum Thema «Hellsichtigkeit»

Auch hier habe ich, denke ich, einen großen Lernschritt hinter mir. Im Jahr 1994 absolvierte ich ein Seminar bei einer Frau, die sich «Psychic» nannte. Das bedeutet so viel wie «Wahrsagerin» oder «Hellsichtige». Sie hat mir beigebracht, wie man sich auf einen Menschen so einstimmen kann, dass man mehr sieht als andere. Diese Technik lehre ich heute auch an meinen Grundlagen-Seminaren. Sie soll den Teilnehmern helfen, feinfühlicher zu werden und zu begreifen, dass wir alle im selben Boot sitzen.

Ich habe jedoch auch gelernt, dass man diese Fähigkeiten missbrauchen kann. Deswegen möchte ich zum Abschluss ein paar Dinge klarstellen:

1. Jeder Mensch hat helllichtige Fähigkeiten. Den Beweis dafür können Sie sich an meinen Seminaren abholen.
2. Hellsichtigkeit, wenn man sie richtig einsetzt, führt zu mehr Feinfühligkeit und bringt uns dazu, die Erde und die Menschen bedingungslos zu lieben.
3. Selbst der beste Hellsichtige kann nicht immer unterscheiden zwischen richtigen Eingebungen und Ideen, die seinem eigenen Ego entspringen. Ein «Hellsichtiger», der so tut, als sei alles, was er sagt, absolut richtig und unumstößlich, ist ein Scharlatan und muss sich nicht wundern, wenn er sehr viel Energie verliert.

Nachtrag zur OnDemand-Ausgabe 2002

4. Unsere Zukunft mag vielleicht «Linien der Wahrscheinlichkeit» aufweisen, ist jedoch nicht in allen Einzelheiten vorbestimmt. Wir haben einen freien Willen und können den Lauf der Dinge beeinflussen. Laufen Sie weit weg von «Hellsichtigen», die das Gegenteil behaupten!

Damit beschlieÙe ich meinen kleinen Nachtrag. Ich hoffe, Sie haben ihn gut vertragen und freue mich, wenn wir gemeinsam weiterwachsen.

Ihr Hans-Peter Zimmermann



Seit 1991 ein Bestseller!

Groß-Erfolg im Kleinbetrieb

**Wie man einen Betrieb von
1 bis 40 Mitarbeitern zum
Erfolg führt**

**272 Seiten broschiert
mvg-Verlag
ISBN 3-478-85040-1**

Sind Sie Inhaber oder Geschäftsführer eines Betriebes mit 1 bis 40 Mitarbeitern? Können Sie auf trockene Theorie verzichten? Sind Sie eher ein Mensch, der die Ärmel hochkrepeln und etwas anpacken will?

Dann werden Sie dieses Buch mit Sicherheit in einem Zug durchlesen.

Auf unterhaltsame Weise lernen Sie hier,

- wie Sie Ihren Geist auf Erfolg trimmen,
- wie Sie gutes Personal finden, motivieren und behalten,
- wie Sie selbst verkaufswirksame Werbetexte schreiben,
- Wie Sie lernen, «aus dem Bauch heraus» zu verkaufen,
- wie man richtig telefoniert,
- wie man Reklamationen als Chance nutzt,
- wie man die Neuen Medien geschickt einsetzt.

«Der Autor spricht genau jene Fragen an, die jedem Kleinunternehmer täglich unter den Nägeln brennen [...] Hier wird Antwort gegeben [...] Die grundsätzlichen Gedanken zum Thema Erfolg lohnen allein schon die Anschaffung dieser Bettlektüre.» (Handel heute)



Jetzt will ich endlich mehr verdienen!

Wie Sie den Sprung vom Normal- zum Spitzenverdiener schaffen

Dieses Buch können Sie im Internet GRATIS herunterladen unter www.hpz.com !

Wie kann man eigentlich erfolgreich werden, wenn man im Moment «nur eine kleine Angestellte oder ein kleiner Angestellter» ist? Dieser Frage geht Hans-Peter Zimmermann in seinem zweiten Buch nach.

Seine Antwort: Die meisten erfolgreichen und glücklichen Menschen waren einmal «kleine Angestellte». Und alle haben einen Weg eingeschlagen, der sie nach oben führte. Wer nicht zu viel Zeit verschwenden möchte, sollte sich von Zimmermann den direktesten Weg zum Spitzen-Verdiener zeigen lassen.

«Jetzt will ich endlich mehr verdienen!» zeigt Ihnen, wo Sie Ihre Energie beziehen, wie Sie garantiert Ihren Traumjob bekommen, wie Sie mit den Marotten von Chefs, Mitarbeitern und Freunden besser fertig werden, wie Sie mehr Zeit gewinnen und vieles mehr.

Dieses Buch ist ein wahres Schatzkästchen, nicht nur für Angestellte!

*«Ein Selbstmanagement-Buch, das auch Chefs lesen sollten.»
(Bücher-Perspektiven)*



Buchhaltung - ein Kinderspiel!

Die Wahrheit über Hans-Peter Zimmermanns Buchhaltungs-Buch... und warum Sie es trotzdem lesen sollten!

**208 Seiten Hardcover
MES-Verlag
ISBN 3-905091-04-6**

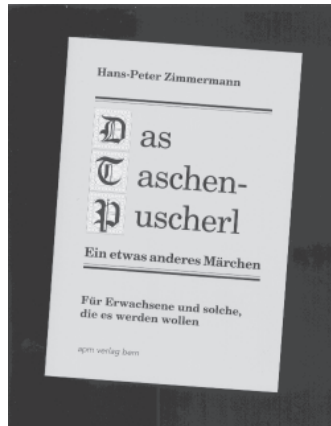
Wir wollen Ihnen reinen Wein einschenken: Ein Finanz-Fachmann hat Hans-Peter Zimmermanns neuestes Werk geprüft und findet es den größten Quatsch. Der Hauptgrund: Zimmermann verhunzt darin unter anderem den Fernseh-Inspektor «Derrick». Wenn Sie also ein Fan des glupschäugigen Oberinspektors sind, sollten Sie die Finger von diesem Buch lassen.

Allerdings... sieben weitere Finanz-Experten haben «Buchhaltung - ein Kinderspiel» ebenfalls gelesen und sind hell begeistert. Sie meinen, allein das Kapitel über den Umgang mit Banken sei den Preis des ganzen Buches wert.

Wenn Sie also eine Finanz-Spritze à la Zimmermann gebrauchen können und endlich wissen möchten, wie Buchhaltung funktioniert, dann sollten Sie dieses kompetente und witzige Werk jetzt gleich bestellen. Derrick hin oder her...

«Das Buch ist einsame Spitze! Ich hatte zwar schon einige Kenntnisse in Buchhaltung, aber dieses Werk hat mir noch den letzten Kick gegeben. (D.H., Unternehmer)

«Faszinierend, wie einem diese Geschichte das Wissenswerte aus diesem riesigen Gebiet näherbringt.» (K.S., KV-Schülerin)



Das Taschen-Puscherl

Ein etwas anderes Märchen für Erwachsene und solche, die es werden wollen

Dieses Büchlein können Sie im Internet GRATIS herunterladen unter www.hpz.com !

Frage: Was geschieht, wenn ein Unternehmensberater und Bestseller-Autor auf einmal unter die Märchen-Schreiber gerät? Antwort: Es entsteht eine schräge, freche und motivierende Geschichte, die Sie jeden Tag ein wenig «puscht» und ermuntert, in Richtung Ihrer Träume zu schreiten.

«Das Taschen-Puscherl» ist ein kleines, 50-seitiges Büchlein, das in jede Handtasche passt. Und genau dort gehört es auch hin. Damit Sie es immer wieder lesen können.

Die Geschichte vom Durchschnittsbürger, der plötzlich aufwacht und in Richtung seiner Träume schreitet, ist mehr als nur ein Märchen. Wer dieses Büchlein in der Tasche trägt und sich jeden Tag ein wenig von ihm «puschen» lässt, darf sich nicht wundern, wenn er auf einmal wie im Märchen lebt...

«Ich habe dieses Büchlein bei Freunden auf dem Klo entdeckt. Es wurde meine bisher längste <Sitzung>. Nach einer halben Stunde rief der Gastgeber: <Maria, wir wollen essen. Du kannst das Taschen-Puscherl mit nach Hause nehmen.>» (M.D., Unternehmerin)



Patrice im Plunderland

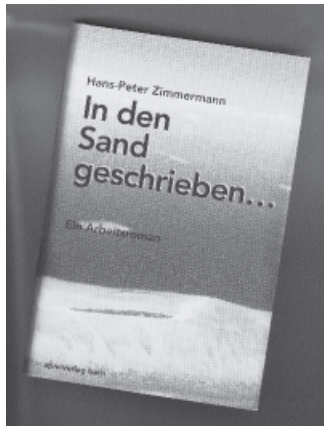
Ein Märchen für aufgeweckte Kinder und noch nicht ganz eingeschlafene Erwachsene

**58 Seiten broschiert
apm-Verlag
ISBN 3-9520152-8-8**

Hans-Peter Zimmermanns zweites Märchen, «Patrice im Plunderland», ist eine erfrischend provokative Auseinandersetzung mit dem Thema Religion. Mit kindlicher Leichtigkeit und mitunter schelmischem Humor stellt Zimmermann die verkrusteten Machtstrukturen der etablierten Kirchen an den Pranger. Wer zwischen den Zeilen lesen kann, wird ganz feine Töne entdecken und vielleicht sogar zu einer persönlichen, «echten» Religion finden. Im lockeren Dialog mit dem Leser entsteht eine Geschichte, die jeden wahrhaft Suchenden zum Nachdenken anregen wird. «Patrice im Plunderland» hätte man uns schon in der Sonntagsschule vorlesen sollen.

Vorsicht: Nichts für christliche Fundamentalisten, die in Gott einen alten Mann sehen, der auf einem Stühlchen sitzt und über die Menschen richtet!

*«Das Büchlein hat in unserer Familie zu interessanten Diskussionen geführt und bewirkt, dass wir öfter mal reden anstatt fernsehen. Allein dafür hat der Autor einen Oscar verdient!»
(Schweizer Hausfrau und Mutter)*



**In den Sand
geschrieben...**
Ein Arbeitsroman

**Dieses Buch können Sie im
Internet GRATIS herunter-
laden unter www.hpz.com !**

Auf einer seiner zahlreichen Geschäftsreisen nach Hong Kong erhält Gregor Kaspach einen Anruf von einem mysteriösen Unbekannten, der behauptet, sein Vater zu sein. Das Problem ist nur: Gregors Vater, ein ehemaliger Nazi, ist angeblich seit Jahren tot.

Damit beginnt eine spannende Geschichte, die den Leser bis zur letzten Seite nicht mehr in Ruhe läßt.

Doch Hans-Peter Zimmermanns Roman-Erstling ist keine gewöhnliche Abenteuer-Geschichte. Sie wartet immer wieder mit Überraschungen auf, die den Leser dazu bringen, über den Sinn seines eigenen Lebens nachzudenken.

«Das Buch stellt viele Fragen, behandelt Manager-Probleme und will Mut machen, die eigenen Probleme anzugehen, den persönlichen Lebensverlauf immer wieder zu überdenken und gegebenenfalls auch zu verändern [...] Wer die bisher vom Autor erschienenen Bücher kennt, weiß, dass ihn unbequeme Fragen und ein etwas anderer Umgang mit bekannten Themen und Lösungsweisen erwarten – ohne verrostete Konventionen.»
(Zeitschrift «Motivation»)



Kick!

Die Motivations-Spritze für den Alltag

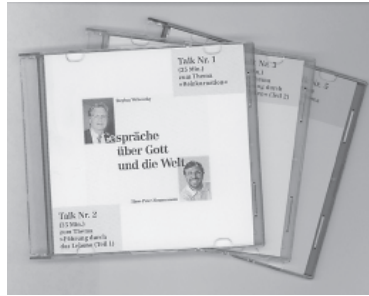
Eine Tonband-Serie von und mit Hans-Peter Zimmermann

| | |
|-------|---------------|
| Nr. 1 | 3-9520152-3-7 |
| Nr. 2 | 3-9520152-4-5 |
| Nr. 3 | 3-9520152-5-3 |
| Nr. 4 | 3-9520152-6-1 |
| Nr. 5 | 3-9520152-7-X |
| Nr. 6 | 3-9520152-9-6 |
| Nr. 7 | 3-905091-07-0 |

- Nr. 1** **Wie man seinem Lebenstraum auf die Spur kommt**
Ein guter Einstieg. Am Anfang ist immer ein Gedanke...
- Nr. 2** **Wie man die Hindernisse des Alltags überwindet**
Wenn ein Gedanke oder Traum ausgesprochen wird, kommen die ersten Hindernisse...
- Nr. 3** **Wie man sich und seine Ideen besser verkauft**
Die Bedingung, um alle benötigte Hilfe auch zu bekommen...
- Nr. 4** **Wie man seine persönlichen Beziehungen verbessert**
In einer Partnerschaft macht das Ganze noch mehr Spaß...
- Nr. 5** **Wie man auf seine innere Stimme hört**
Vorschläge für ein erweitertes Weltbild. Vorsicht: Nichts für Leute mit einem Fischchen-Kleber am Auto!
- Nr. 6** **Wie man ein besseres Verhältnis zum Geld bekommt**
Träume sind nicht immer billig...
- Nr. 7** **Wie man seine seelischen Blockaden beseitigt**
Einführung in die Selbst-Therapie mittels TimeLine!

NEU: Sämtliche Kicks sind auch als CD erhältlich!
Bestellen können Sie unter www.hpz.com !

Weitere Produkte von und mit Hans-Peter Zimmermann



Neu 2001: CD Serie «Gespräche über Gott und die Welt» mit Stephan Wehowsky und Hans-Peter Zimmermann

| | | |
|----------|---|----------|
| CD Nr. 1 | Talk Nr.1 Reinkarnation Talk Nr.2 Führung durch das Leben (1) ISBN 3-905091-08-9 | CHF 38.— |
| CD Nr. 2 | Talk Nr.3 Führung durch das Leben (2) Talk Nr.4 Zeit und der richtige Zeitpunkt ISBN 3-905091-09-97 | CHF 38.— |
| CD Nr.3 | Talk Nr.5 Tabuthema "Geld" ISBN 3-905091-10-0 | CHF 38.— |
| CD Nr. 4 | Talk Nr.6 Thema "Unternehmer" ISBN 3-905091-17-8 | CHF 38.— |

«Nichts gegen Ihre früheren Erfolge, aber der reifere und besonnenere Zimmermann gefällt mir noch besser. Ein großes Kompliment an Stephan Wehowsky und Sie!» (Ein frühreifer Hörer ;-)

Sämtliche Publikationen
von Hans-Peter Zimmermann
sind im Buchhandel erhältlich
oder direkt bei:

Dr. Zimmermann + Partner
Schwertstr. 35
CH-6300 Zug
Telefon (041) 712 35 57
Fax (041) 712 35 92
E-Mail hpz@hpz.com

Bei dieser Adresse
können Sie auch kostenlos
Hans-Peter Zimmermanns
monatlichen Internet-Powerletter
abonnieren.

Falls Sie über einen Internet-Anschluss
verfügen, schauen Sie mal rein bei:

www.hpz.com

Da gibt es zahlreiche Aufsätze und sogar
ganze Bücher und Ton-Dokumente
völlig kostenlos!