5 Was denken Sie wirklich über Geld?

> *Die gegenwärtige Situation eines Menschen ist das genaue Spiegelbild seiner Glaubenssätze.*
> *Anthony Robbins, Das Power-Prinzip*

Wenn ich Sie fragte, ob Sie gerne mehr Geld hätten, würden Sie sicher antworten: »Dumme Frage! Natürlich will ich mehr Geld.«

Sie haben Recht. Natürlich denken Sie, dass Sie mehr Geld wollen. Aber was will Ihr Unterbewusstsein? Erinnern Sie sich an unseren Vergleich mit dem Versandhauskatalog. Sie bestellen genau das, wovon Sie tief überzeugt sind, dass es gut für Sie ist. *Im Grunde genommen haben Sie heute genau das, wovon Sie glauben, dass es richtig und gut für Sie ist.*

Solange Sie über Geld glauben, was Sie glauben, werden Sie immer die gleiche Bestellung aufgeben. Auch wenn Sie denken, Sie wollen mehr, wird es nicht funktionieren. Es ist so, als warteten Sie auf den Briefträger und hofften, dass er Ihnen etwas anderes bringt (oder mehr), als Sie geordert haben. Wenn Sie aber immer wieder dasselbe bestellen, macht diese Hoffnung wenig Sinn.

Bitte beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Haben Sie schon einmal mehr Geld ausgegeben, als Sie wollten? Warum?
- Haben Sie jemals abnehmen wollen und es nicht »geschafft«? Warum?
- Haben Sie sich schon einmal vorgenommen zu sparen und es dann doch nicht getan? Warum?
- Haben Sie sich jemals vorgenommen, mindestens drei Monate keine Kleidung mehr zu kaufen, und es dann dennoch getan? Warum?
- Haben Sie jemals Ihr Konto überzogen? Warum?
- Haben Sie irgendwann einmal angefangen zu sparen und dann unterbrochen oder abgebrochen? Warum?
- Haben Sie sich jemals irgendetwas fest vorgenommen und es dann doch nicht getan? Warum?

Auf der anderen Seite haben Sie sich sicherlich ebenso Dinge vorgenommen und sie tatsächlich umgesetzt. Warum? Was war anders?

Kann es sein, dass es da tief in Ihnen eine höhere Instanz gibt? Etwas, das manchmal Ihre guten Vorsätze und Planungen einfach »überstimmt«?

Es gibt einen Unterschied zwischen dem, was Sie wollen, und dem, was Sie glauben. Möglicherweise wollen Sie viel mehr Geld haben, glauben aber, dass Geld den Charakter verdirbt.

Lassen Sie uns also herausfinden, was Sie wirklich in Ihrem Innersten von Geld halten. Wir werden sehen, wie Ihr Unterbewusstsein funktioniert. Anschließend werden Sie untersuchen, wie Ihre Einstellung zu Geld – ich verwende hierfür den Begriff »Glaubenssatz« – entstanden ist. Sie werden entscheiden können, ob die einzelnen Glaubenssätze für Ihre Ziele förderlich sind oder nicht. Sie lernen, je nach Bedarf Ihre Glaubenssätze zu verändern.

Wie viel Bargeld tragen Sie bei sich?

Wenn Sie morgens aus dem Haus gehen, wie viel Geld haben Sie dann normalerweise bei sich? Notieren Sie einen durchschnittlichen Betrag:

_____ €

Warum diesen Betrag? Warum nicht mehr? Warum nicht mindestens 500 €? Die meisten Menschen haben weniger als 150 € bei sich. Warum ist das so? Die Antworten, die ich in meinen Seminaren immer wieder höre, sind:

- Ich fürchte, die 500 € zu verlieren.
- Ich hätte Angst davor, dass ich das Geld einfach ausgebe.
- Ich könnte bestohlen werden.
- Ich würde mich unwohl fühlen.
- So viel habe ich gar nicht.

Welche Botschaften geben diese Menschen an ihr Unterbewusstsein weiter, wenn sie so denken? Sie haben Angst. Sie fühlen sich unwohl. Sie trauen sich selbst nicht. Und das bei »nur« 500 €. Wie würde das bei größeren Summen aussehen? *Die beste Vorbereitung für Wohlstand ist zu lernen, sich mit Geld wohlzufühlen.* Darum mein Vorschlag: Haben Sie immer einen 500-Euro-Schein bei sich. Legen Sie ihn nicht zu Ihrem anderen Geld. Diesen 500-Euro-Schein sollten Sie nie ausgeben. Er ist eine eiserne Reserve. Wie eine Hantel Ihren Muskel trainiert, so trainiert er Ihr Unterbewusstsein, um Wohlstandsbewusstsein zu entwickeln (wenn Sie das bereits tun, nehmen Sie 1 000 €). Sie werden kaum einen reichen Menschen treffen, der nicht immer eine solche Reserve von mindestens 500 € bei sich trägt. Und Sie werden feststellen, dass die Reichen mit dieser Gewohnheit begannen, lange bevor sie reich wurden.

Power-Tipp

Haben Sie immer einen 500-Euro-Schein bei sich.
- Sie fühlen sich reich. Sie lernen, sich mit Geld wohlzufühlen.
- Sie gewöhnen sich daran, Geld zu besitzen.
- Sie lernen, sich selbst bezüglich Geld zu vertrauen.
- Sie bauen Ihre Angst ab, Geld zu verlieren oder beraubt zu werden.
- Sie sind für den Notfall gerüstet und haben für Schnäppchen immer genug bei sich, um eine Anzahlung zu leisten.
- Sie trainieren Ihren Disziplin-Muskel.
- Ihr Unterbewusstsein wird Ihnen helfen, mehr Geld zu erhalten, weil es sieht, dass Geld Ihnen Freude bereitet.

Die meisten Handlungen und Prozesse im Körper geschehen automatisch, ohne dass wir uns ihrer bewusst sind. Genauso wie wir nicht darüber nachdenken, wann und wie wir ein- oder ausatmen, steuern tief verwurzelte Glaubenssätze unser Unterbewusstsein. Haben Sie schon einmal überlegt, ob das auch für Ihren Umgang mit Geld zutreffen könnte?

Wie denken Sie über Geld, Reichtum und Wohlstand?

Bitte überprüfen Sie, was Sie über Geld denken. Kreuzen Sie die Sätze an, die auf Sie zutreffen. Schreiben Sie die Sätze so um, dass sie auf Sie zutreffen.

☐ Geld stinkt.
☐ Wenn ich reich bin, lieben Frauen/Männer nur mein Geld.
☐ Geld zerrinnt mir zwischen den Fingern.
☐ Schuster, bleib bei deinen Leisten.
☐ Wer den Pfennig nicht ehrt, ist des Talers nicht wert.
☐ Geld verdirbt den Charakter.
☐ Geld schafft Gutes.
☐ Geld ist nicht alles.
☐ Immer wenn ich Geld bekomme, hat es ein anderer verloren.
☐ Viel Geld kann man nur durch Rücksichtslosigkeit und Härte bekommen.
☐ Eher geht ein Kamel durch ein Nadelöhr, als dass ein Reicher in den Himmel käme.
☐ Geld macht hochnäsig und arrogant.
☐ Nur wer spart, wird reich.
☐ Gott liebt die Armen.

☐ Geld ist die Messlatte für meinen Erfolg.
☐ Wenn ich viel Geld habe, kann ich mich nicht mehr an den Kleinigkeiten freuen.
☐ Geld macht bequem.
☐ Geld ist schön und gut.
☐ Geld ist reine Energie.
☐ Reichtum macht einsam.
☐ Ich liebe Geld.
☐ Wer reich ist, hat keine wahren Freunde mehr.
☐ Reichtum schafft Neider.
☐ Reiche können nicht mehr schlafen.
☐ Das letzte Hemd hat keine Taschen.
☐ Viel Geld schafft Sorgen und Probleme.
☐ Reichtum geht auf Kosten meiner Gesundheit.
☐ Ich bin auch in Zukunft zufrieden mit dem, was ich habe.
☐ Wenn ich wollte und alles geben würde, könnte ich reich werden – aber ich will nicht.
☐ Reichtum geht auf Kosten meiner Familie.
☐ Geld bewirkt viel Gutes.
☐ Fast alles, was wir haben, ist dem edlen und guten Streben nach Geld zu verdanken.
☐ Geld macht glücklich.
☐ Wer denkt, Geld kann kein Glück kaufen, der weiß nur nicht, wo man einkaufen muss.
☐ Geld ist nicht alles, aber ohne Geld ist alles nichts.
☐ Ohne Geld bin ich ein kompletter Versager.
☐ Alles ist vorherbestimmt.
☐ Armut ist schlecht, erbärmlich und mies.
☐ Sparen ist nur für Penner und Untalentierte.
☐ Sei zufrieden mit dem, was du hast.
☐ Mit viel Geld würde ich faul und träge.
☐ Mehr, als ich habe, verdiene ich auch nicht.
☐ Wenn ich viel Geld haben wollte, müsste ich mich derart ändern, dass mein Partner mich nicht mehr so lieben würde.
☐ Gute und intelligente Menschen sollten immer vermögend sein.
☐ Es steht in den Sternen geschrieben, ob ich reich werde.
☐ Bescheidenheit ist eine Zier.
☐ Ein großer Überfluss an Geld ist obszön.
☐ Ich hätte niemals die Disziplin, um zu sparen.
☐ Ich habe kein Glück.
☐ Mit viel Geld würde ich dekadent.

☐ Wenn meine Kinder in Reichtum aufwachsen, werden sie verweichlicht und drogensüchtig.
☐ Reichtum ist ungerecht. So viele Menschen leiden Hunger.
☐ Es gibt Wichtigeres als Geld.
☐ Wenn ich mehr verdiene, muss ich nur mehr Steuern zahlen.
☐ Ich ziehe Geld an wie ein Magnet.
☐ _____
☐ _____

Wie wirken sich Ihre Glaubenssätze aus?

Wir werden gleich feststellen, wie Ihre Einstellung zu Geld entstanden ist. Bitte überfliegen Sie zunächst noch einmal die Sätze, die Sie angekreuzt haben. Was glauben Sie, welche Auswirkung diese Überzeugungen auf Ihr Leben haben? Können Sie bereits erkennen, inwieweit Ihre heutige finanzielle Situation ein Spiegelbild Ihrer Überzeugungen ist?

_____

_____

Könnte es sein, dass Sie tatsächlich in etwa das haben, von dem Sie *glauben*, dass es gut für Sie ist?

Die Vergangenheit ist nicht wie die Zukunft

Vor einigen Jahren wog ich 96 Kilogramm und hasste Joggen. Wenig hätte mich mit mehr Abscheu erfüllen können, als stupide durch einen Wald zu trotten. Joggen war meines Erachtens nur etwas für Menschen mit einer angeborenen Macke. Es mussten schon eine Menge Chromosomen grausam verstrickt sein, um einen Menschen dazu zu bringen, bei Kälte und Regen draußen seine Runden zu drehen, anstatt sich in seinem warmen Bettchen zu kuscheln.

Im Sportunterricht mussten wir immer einen Dauerlauf von den Umkleidekabinen zum Sportplatz machen. Eines Tages lief mein Sportlehrer genau hinter mir. Mit großem pädagogischem Fingerspitzengefühl schrie er: »Schäfer, Sie sollen keine Löcher in den Boden treten, Sie sollen laufen. Ein Elefant ist ja leichtfüßig im Vergleich zu Ihnen. Bei dem Krach, den Sie beim Auftreten machen, verscheuchen Sie das ganze Wild im Umkreis von fünf Kilometern!« So machte er etwa zehn Minuten lang weiter. Die ganze Klasse fand das sehr lustig. Mein Selbstbewusstsein war jedoch noch nicht

groß genug, um einfach mitzulachen. Und so fing ich an, Joggen zu hassen. Jede »sinnvolle« Sportart führte ich gerne aus. Aber Joggen war doch wirklich zu stupide ... Über die Jahre verfestigte sich dieser Glaubenssatz zu einer tiefen Überzeugung. Entsprechend war meine Kondition auch nicht sehr gut.

Bis ich vor einigen Jahren auf Hawaii Stu Middelman kennen lernte. Er war damals Anfang 40 und hatte so ziemlich alle Ultralangstreckenrennen gewonnen, die man sich vorstellen kann, und mehrere Weltrekorde aufgestellt.: 1 000 Meilen in elf Tagen, das Rocky-Mountain-Rennen (600 Meilen), das französische Sechs-Tage-Rennen, die US-Meisterschaft über 100 Meilen ...

Als ich ihm erzählte, dass ich Joggen hasse, nahm sein Gesicht einen missionarischen Ausdruck an. Und dann machte er einen ungeheuerlichen Vorschlag: »Zieh dir deine Schuhe an und wir joggen zusammen. Ich sehe an der Art, wie du dich bewegst, dass du eigentlich sehr gut laufen können müsstest.« Außerdem gäbe es eine von ihm entwickelte Art zu laufen, die einem mehr Energie gebe und bei der man tagelang nur von seinen Fettreserven zehren würde. Ich war neugierig geworden. Ich protestierte noch schwach, dass es Mittag sei, ich meine 96 Kilogramm vorsichtig im Schatten halten sollte und dass ich in der prallen Sonne nicht mehr als fünf Minuten durchhalten würde. Aber Stu wollte mich nun einmal bekehren.

Also liefen wir los – wohltuend langsam. Während der ersten Minuten analysierte Stu meinen Stil genau und zählte alles auf, was ich gut machte. Zusätzlich gab er mir eine Anzahl von Tipps, was Atmung, Armhaltung und das Aufsetzen der Füße angeht. Erstaunlicherweise wurde ich nicht müde. Wir liefen insgesamt zweieinhalb Stunden. Ich war so stolz, dass es mir Spaß machte. Seitdem bin ich jeden Tag gelaufen. Ich wiege seit vier Jahren 78 Kilogramm und bin fit. Heute kann ich nicht verstehen, dass nicht jeder läuft. Man fühlt sich so lebendig, energiereich und gesund.

Was auch immer Sie über sich selbst und Wohlstand glauben, Sie können Ihre Einstellung sofort ändern.

Finden Sie heraus, was Sie wirklich über Geld glauben

Stellen Sie sich einen Überfluss an Geld vor. Viel, viel, sehr viel Geld. Notieren Sie alles, was Sie mit finanziellem Überfluss verbinden. Mit Überfluss an Kapital, Überfluss an Geld, Überfluss an Besitztümern und Überfluss an Eigentum.

Was spricht für Sie dafür, dass Sie sehr viel Geld haben, und was spricht dagegen? Wo wären die Vorteile und wo die Nachteile? Schauen Sie noch einmal auf die Liste der von Ihnen angekreuzten Glaubenssätze.

Vorteile	Nachteile

Wie ist Ihr Verhältnis von Vorteilen und Nachteilen? Unter Umständen schreiben Sie mehr Vorteile auf als Nachteile. Bei Glaubenssätzen gilt aber nicht das Prinzip der Mehrheit. Es gilt das Prinzip der emotionalen Stärke.

Ein einziger Glaubenssatz kann entscheiden

Es spielt keine Rolle, wie viele Glaubenssätze Sie haben, positive oder negative. Entscheidend ist, wie stark sie sind. Die meisten Menschen haben negative Assoziationen in Bezug auf finanziellen Überfluss, die stärker sind als ihre positiven Assoziationen über finanzielle Freiheit.

Ein Beispiel: Einer meiner Bekannten sieht, dass Reichtum für ihn klare Vorteile hätte. Er könnte mehr Zeit mit seiner Familie verbringen, hätte mehr Luxus und Bequemlichkeit. Er könnte sich und seiner Familie mehr bieten. Er und seine Frau müssten nicht so hart arbeiten, sondern sie könnten Angestellte haben, die ihnen Arbeiten abnehmen würden, die delegiert werden können. Sie könnten auf Reisen gehen und interessante Menschen kennen lernen.

Im Grunde genommen hat dieser Bekannte nur eine negative Einstellung zu Reichtum. Er glaubt, Geld verderbe den Charakter. Charakterstärke und Integrität sind aber für meinen Bekannten sehr wichtig. Es ist für ihn so wichtig, einen guten Charakter zu haben, dass er »gerne« auf Reichtum verzichtet. Sein Unterbewusstsein hilft ihm also, »seinen guten Charakter zu bewahren«. Und so gibt er viel zu viel aus und spart nicht. Objektiv gesehen ist das für einen intelligenten Menschen wie ihn sehr dumm. So dumm, dass

es eigentlich gar nicht zu ihm passt. Aber auf diese Weise hält er seinen Charakter »rein und sauber«.

Achtung

Diese und die folgenden Übungen sind die wichtigsten im ganzen Buch. Denn alles baut auf Ihren Glaubenssätzen auf. Reich werden zu wollen, ohne seine Glaubenssätze zu kennen oder zu ändern, ist so, als ob Sie gegen den Wind spucken. Denken Sie daran: Ihr Unterbewusstsein will Ihr Bestes und besorgt Ihnen darum genau das, wovon Sie tief überzeugt sind, dass es gut für Sie ist.

Wenn Sie dieses Buch nur lesen, werden Sie auf jeden Fall sehr nützliche und interessante Informationen erhalten. *Aber wenn Sie Ihre finanzielle Situation wirkungsvoll und effektiv verändern wollen, dann sollten Sie die Übungen schriftlich machen.* Es ist Ihr Leben. Aber wenn Sie schon Zeit und Geld in dieses Buch investieren, dann können Sie es auch richtig machen und wesentlich wohlhabender werden.

Was sind Ihre stärksten Glaubenssätze über Geld?

1. _____
2. _____
3. _____

Wie sind Ihre Glaubenssätze entstanden?

Wie wir festgestellt haben, sind viele Ihrer Glaubenssätze eher zufällig entstanden. Womöglich hat es ausgereicht, dass Personen, die in Ihrer Entwicklung eine wichtige Rolle gespielt haben, Ihnen Lebensweisheiten mit auf den Weg gegeben haben. Unter Umständen reichte es, nur die Menschen um Sie herum zu beobachten. Möglicherweise haben Sie häufig etwas Bestimmtes über Geld gehört. Oder Sie haben erlebt, wie Ihre Eltern Geld verwalteten.

Wer waren die drei bis zehn Menschen, die Sie bis zu Ihrem 18. Lebensjahr am stärksten beeinflusst haben (Mutter, Vater, Freunde, Verwandte, Vorbilder, Lehrer, Ausbilder ...)?

_____ _____

_____ _____

Wer beeinflusst Sie heute am stärksten? Ein Tipp: Wer auch immer am meisten Zeit mit Ihnen verbringt (Partner, Freunde, Kollegen, Eltern, Mitarbeiter, Sportkameraden), beeinflusst Sie auch am stärksten.

_____ _____

_____ _____

Was verbinden diese Menschen mit Geld? Wie sind sie mit Geld umgegangen? Was für Ratschläge haben sie Ihnen gegeben?

1. Person: _____

_____

2. Person: _____

_____

3. Person: _____

_____

Haben diese Menschen es schlecht mit Ihnen gemeint?

Ratschläge sind aus mehreren Gründen mit Vorsicht zu genießen. Natürlich haben die meisten Menschen es gut mit Ihnen gemeint. Sie konnten Ihren Eltern in den meisten Fällen glauben, wenn sie gesagt haben: »Du sollst es einmal besser haben als wir.« *Allerdings nicht viel besser. Nur ein bisschen besser.* Denn sonst wäre Ihr Erfolg der Beweis des Versagens Ihrer Eltern. Ratschläge sollen Ihnen somit zwar den Weg, aber auch die Grenze zeigen. Sie sollen erfolgreich werden, aber nicht zu erfolgreich.

Die meisten Ratgebenden wollen ihre eigene Situation rechtfertigen. Die Ratschläge zeigen oft den wunden Punkt, an dem der Ratgebende gescheitert ist. Jemand, der Ihnen den Rat gibt, kein Risiko einzugehen, hat vermutlich sein Leben grausam eingeengt, weil er selbst nicht die nötigen Risiken auf sich genommen hat. *So sind Ratschläge oft getarnte Rechtfertigungen der eigenen Situation.*

Darüber hinaus hat der Ratgebende natürlich auch immer sein eigenes Wohl im Auge. Eltern, die ihr Kind bei sich haben wollen, werden ihm kaum den Rat geben, ein Stellenangebot im Ausland anzunehmen.

Grundsätzlich gilt: *Nehmen Sie niemals den Ratschlag eines Menschen an, der nicht dort ist, wo Sie gerne wären.*

Sie kennen jetzt Ihre Glaubenssätze über Geld – was nun?

Mit den Überzeugungen, die die meisten Menschen über Geld haben, können Sie unmöglich wohlhabend werden. Sie sabotieren sich selbst und treten auf der Stelle.

Sind Sie mit Ihrer Einstellung zu Geld zufrieden? Wenn Sie nicht glauben, dass Geld schön und gut ist, werden Sie nicht wohlhabend, selbst wenn Sie mehr Geld wollen. Es geht also darum, Überzeugungen zu entwickeln, die Ihnen helfen, das zu bekommen, was Sie wollen.

Es gibt eine einfache Technik, mit der Sie Ihre Einstellung zu Geld und die ihr zugrunde liegenden Überzeugungen innerhalb von 30 Minuten ändern können. Vorab müssen wir aber klären, ob wir überhaupt das Recht haben, an unseren Glaubenssätzen »herumzubasteln«.

Ist Geld gut oder schlecht?

Sind die einzelnen Glaubenssätze über Geld nun richtig oder falsch? Die Gemüter erhitzen sich immer wieder über gut und böse, richtig und falsch.

Vor wenigen Jahrhunderten war es herrschende Meinung, dass die Erde eine Scheibe sei. Alle sollten verbrannt werden, die sie für eine Kugel hielten. Auch dachten wir, Pflanzen seien grün, bis wir herausfanden, dass wir Farben sehen, weil ein Gegenstand alle Farben des Lichtes schluckt. Die Farbe, die er nicht schluckt, scheint dann die Farbe des Gegenstandes zu sein. Nichts ist so, wie es sich unserem Auge darstellt. Die Einteilung in richtig und falsch ist wenig hilfreich. Denn wir irren uns ständig.

Und doch tun wir uns aus vielen Gründen mit dieser Sichtweise schwer. Ein Grund ist unser Bedürfnis nach Sicherheit. Wir wollen uns auf uns und auf andere verlassen können. Wir haben vielleicht Schwierigkeiten mit der Aussage Konrad Adenauers: »Was kümmert mich mein dummes Geschwätz von gestern.« Noch gewagter scheint die Formulierung: »Was kümmert mich mein dummer Glaubenssatz von gestern.« Das Wort, das hier mitschwingt, heißt »Konsequenz«.Vielleicht überdenken Sie Ihre Einstellung, nachdem Sie die nächsten Sätze von Mahatma Gandhi gelesen haben:

»Konsequenz ist keine absolute Tugend. Wenn ich heute eine andere Einsicht habe als gestern, ist es dann für mich nicht konsequent, meine Richtung zu ändern? Ich bin dann inkonsequent meiner Vergangenheit gegenüber, aber konsequent gegenüber der Wahrheit ... Konsequenz besteht darin, dass man der Wahrheit folgt, wie man sie erkennt.«

Als Gandhi heiratete, hatte er sicherlich andere Glaubenssätze über Ehe und Sex als später, als er sich entschloss, nicht mehr mit seiner Frau zu schlafen, um sich ganz auf seine Aufgabe zu konzentrieren. Er wollte ganz für Indien da sein. Ob das »richtig« war, gebührt uns nicht zu fragen. Und genau das ist der Punkt. Menschen neigen dazu, alles in richtig und falsch einzuordnen. Diese Einordnung in »gut« und »böse« ist eine rein menschliche Erfindung. In der Natur gibt es so etwas nicht.

Wie entsteht ein Glaube?

Ein Farmer hatte ein schönes Pferd. Die Menschen in seinem Dorf beneideten ihn darum. Sie sagten: »Ein solch schönes Pferd müsste man haben.« Der Farmer antwortete nur: »Wer weiß ...«

Eines Tages lief das Pferd weg, und die Menschen im Dorf sagten: »So ein Pech.« Der Farmer erwiderte nur: »Wer weiß ...«

Nach einigen Wochen kam das Pferd mit drei weiteren wilden Pferden, die ihm gefolgt waren, zurück. Die Menschen im Dorf konnten es kaum fassen: »Hat der Farmer ein Glück!«, riefen sie. Der Farmer meinte nur: »Wer weiß ...«

Als der Sohn des Farmers eines der Wildpferde zureiten wollte, stürzte er und brach sich ein Bein. Die Dorfbewohner waren entsetzt: »Sein Vermögen hat ihm kein Glück gebracht, ohne seine Pferde wäre der Sohn des Farmers noch gesund.« Der Farmer meinte nur: »Wer weiß ...«

Wenig später brach ein Krieg aus, und alle gesunden jungen Männer wurden zum Militärdienst eingezogen. Der Sohn des Farmers mit seinem gebrochenen Bein musste zu Hause bleiben, worüber er sehr zornig war. Der Farmer besänftigte ihn: »Wer weiß ...«

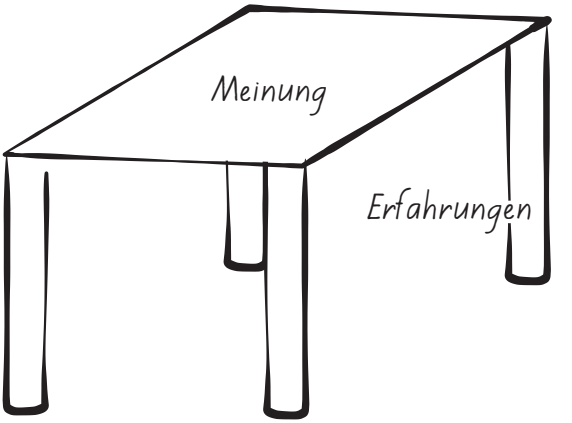
Von den jungen Männern kam nach Ende des Krieges nicht einer zurück. Die Dorfbewohner tuschelten: »Der Farmer hat ein unglaubliches Glück.«

Eine objektive Realität gibt es nicht. Durch die Wahrnehmungsforschung und durch Einstein wissen wir, dass der Betrachter sich seine Realität schafft. Das, was wir sehen, existiert nur so, weil wir es so sehen. Dieses Buch existiert für Sie nur so, wie Sie es lesen und verstehen wollen. Für eine Schlange würde die Realität Buch ganz anders aussehen, denn Schlangen sehen nur infrarot.

Wenn Sie sich ohnehin Ihre Realität schaffen, wie viel leichter können Sie sich dann Ihre Glaubenssätze schaffen? Sie haben bereits häufiger in Ihrem Leben Ihre Einstellungen (Glaubenssätze) geändert. Sie haben sich in jemanden verliebt und wieder getrennt. Sie haben ein Kleidungsstück ge-

mocht und fanden es später hässlich ... Sie können Ihren Glauben also ändern und sind trotzdem noch Sie selbst. Wie auch immer Sie sich sehen: Das sind Sie. Ihre Einstellung zu sich und der Welt »schafft« Sie. Was auch immer Sie glauben, bestimmt Ihre Situation.

Stellen wir uns die Meinung als Tischplatte vor:



Um aus dieser Meinung einen Glauben zu formen, sind mindestens drei, besser vier und mehr Tischbeine (Erfahrungen, die die Meinung bestätigen) nötig.

Haben Sie sich schon einmal mit Aktien versucht? Wie ist es ausgegangen? Ich kenne viele Menschen, die ein- bis zweimal Aktien gekauft und dabei alle vernünftigen Regeln des Aktienkaufs verletzt haben. Der Kurs fiel, und um die Verluste nicht noch höher ausfallen zu lassen, haben sie schnell verkauft. So bildete sich ihre Meinung: Ich habe Pech mit Aktien. Der dermaßen Geschädigte fragt nun herum, wer noch alles schlechte Erfahrungen mit Aktien gemacht hat, und beginnt fleißig, Tischbeine zu sammeln. *Um unsere Meinung zu verfestigen, »leihen « wir uns Erfahrungen von anderen aus. Wir suchen nach den Ereignissen, die unsere Meinung bestätigen.*

Können Sie gut mit Geld umgehen? Viele antworten mit »nein« und suchen nach Beweisen, die diesen Glauben unterstützen. *Die Situation, in der wir uns befinden, repräsentiert unsere Überzeugungen.*

Verdirbt Geld den Charakter? Wie viele Menschen kennen Sie, die das glauben? Und dann schlagen sie die Zeitung auf, um noch mehr Beweise für ihre Überzeugungen zu finden. Könnten diese Menschen ebenso Beweise dafür finden, dass mit Geld Gutes bewirkt wird? Sicherlich. Wir können für alles Beweise finden. Für absolut alles. Darum gibt es so viele Religionen, Philosophien, politische Richtungen ...

Wie Sie Ihre Einstellung zu Geld ändern

Es gibt keine richtigen und falschen Überzeugungen. Nehmen wir den Satz: »Der Reiche hat viele Neider.« Hat wirklich jeder Reiche Menschen, die ihn beneiden? Er ist ebenso korrekt, wie es wahrscheinlich ist, dass der Reiche andererseits viel mehr Menschen hat, die ihn bewundern. Die Frage ist also nicht, ob Ihre Einstellung richtig oder falsch ist. Es geht alleine darum, *ob sie Ihnen auf dem Weg zu Ihrem Ziel hilfreich ist.*

Selbstverständlich müssen Sie dazu zunächst einmal Ihr Ziel kennen. Falls Sie es nicht bereits getan haben, notieren Sie Ihre Ziele ausführlich. Überlegen Sie, was Sie sein, tun und haben möchten. Fangen Sie mit den Fernzielen an, damit diese Kompasswirkung für Ihre kurz- und mittelfristigen Ziele haben. Beziehen Sie alle fünf Lebensbereiche ein: Gesundheit, Finanzen, Beziehungen, Emotionen und Lebenssinn.

In sieben Jahren und mehr möchte ich ...

- ... sein: Wie wollen Sie sich sehen, wie sollen andere Sie sehen?
- ... tun: Wie soll Ihr typischer Tagesablauf aussehen? Was wollen Sie tun beziehungsweise nicht mehr tun müssen?
- ... haben: Welche Besitztümer, Freunde, Gesundheit, Familie wollen Sie haben?

In drei Jahren und mehr möchte ich ...

- ... sein: Wie wollen Sie sich sehen, wie sollen andere Sie sehen?
- ... tun: Wie soll Ihr typischer Tagesablauf aussehen? Was wollen Sie tun beziehungsweise nicht mehr tun müssen?
- ... haben: Welche Besitztümer, Freunde, Gesundheit, Familie wollen Sie haben?

Schauen Sie sich nun noch einmal Ihre Überzeugungen an. Welche werden Sie auf dem Weg zu Ihrem Ziel unterstützen? Welche werden Sie behindern? Denken Sie daran: *Sie suchen sich ständig die Beweise, die Ihren Glauben unterstützen. Sie sehen, worauf Sie sich aufgrund Ihres Glaubens konzentrieren. Darum wird Ihre Welt so, wie Sie glauben, dass sie ist.* Stellen Sie darum fest, welche Ihrer Glaubenssätze Ihnen hinderlich sein werden, weil sie Sie zwingen, sich auf die falschen Dinge zu konzentrieren.

Bitte notieren Sie die Überzeugungen, die Sie ändern wollen:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Denken Sie an unser Bild mit dem Tisch. Ein Glaube besteht aus einer Meinung (Tischplatte) und vielen Erfahrungen (Tischbeine), die die Meinung unterstützen.

Um einen Glauben zu ändern, müssen Sie zuerst die Tischbeine abbrechen. Lösen Sie sich von allen Beweisen, und betrachten Sie die Meinung isoliert. Überlegen Sie nun einmal, ob diese Meinung für Sie Sinn macht. Falls nein, stellen Sie die Meinung gezielt in Frage.

Nehmen wir das Beispiel »Geld verdirbt den Charakter«. Hier einige Fragen, die erheblichen Zweifel an dieser wenig hilfreichen Meinung säen. Sehen Sie, was ein Seminarteilnehmer, der dies einmal glaubte, geantwortet hat:

1. *Warum ist dieser Glaube unter Umständen abwegig?*
   Weil ich einige sehr vermögende Menschen kenne, die sehr integer und charakterstark sind. Ich kenne andererseits arme Menschen, die Schufte sind. Charakter ist offensichtlich nicht eine Frage des Geldes. Schon in der Bibel war Reichtum gut. Im gesamten Alten Testament waren alle Helden auch reich.

2. *War die Person, die mir das beigebracht hat, wohlhabend?*
   Nein! Und ich möchte mit keiner der Personen tauschen, die diese Meinung haben. Ich möchte nicht ihren Job, ihre Wohnung, ihr Auto, ihre Freunde. Ich möchte nicht in ihrer Haut stecken, und ich möchte nicht ihre Glaubenssätze haben. Es sind liebe Menschen, aber ich möchte nicht so sein wie sie.

3. *Was wird es mich letztendlich finanziell und emotional kosten, wenn ich diesen Glauben nicht aufgebe?*
   Ich müsste mich dann weiterhin stark mit Aufgaben beschäftigen, die ich nicht mag. Dadurch stumpfe ich ab. Arm sein verdirbt also den Charakter eher, weil man abstumpft. Ich würde den Respekt vor mir selbst verlieren und eine Minimalexistenz führen. Ich würde ein Leben ohne Begeisterung leben und mich selbst verachten.

4. *Was wird es meine Familie und die, die ich liebe, kosten?*
   Ich werde ihnen nicht den Lebensstandard bieten können, den sie verdienen. Nein, viel schlimmer: Ich werde sie mit meinem Beispiel und Ratschlägen in Richtung Armut beeinflussen. Ich würde ihre Entwicklung hemmen, um meine eigene Situation zu rechtfertigen.

5. *Wie wird mein Leben verbessert, wenn ich diesen Glauben jetzt verändere? Wie fühle ich mich dadurch?*
   Ich konzentriere mich auf die Dinge, die mein Leben bereichern und verschönern. Ich suche nach Gelegenheiten. Ich achte mich, weil ich jetzt ehrlich zu mir selbst bin: Ich kann an meinem Charakter und an meinem Wohlstand arbeiten. Je mehr Wohlstand ich habe, desto besser wird sich mein Charakter zeigen. Ich fühle mich befreit.

Und nun nehmen Sie den ersten Glaubenssatz, den Sie verändern wollen, und beantworten Sie dieselben Fragen.

1. *Warum ist dieser Glaube unter Umständen abwegig?*

   _____

   _____

2. *War die Person, die mir das beigebracht hat, wohlhabend?*

   _____

   _____

3. *Was wird es mich letztendlich finanziell und emotional kosten, wenn ich diesen Glauben nicht aufgebe?*

   _____

   _____

4. *Was wird es meine Familie und die, die ich liebe, kosten?*

   _____

   _____

5. *Wie wird mein Leben verbessert, wenn ich diesen Glauben jetzt verändere? Wie fühle ich mich dadurch?*

   _____

   _____

Ändern Sie Ihre Glaubenssätze, und Sie ändern Ihr Leben

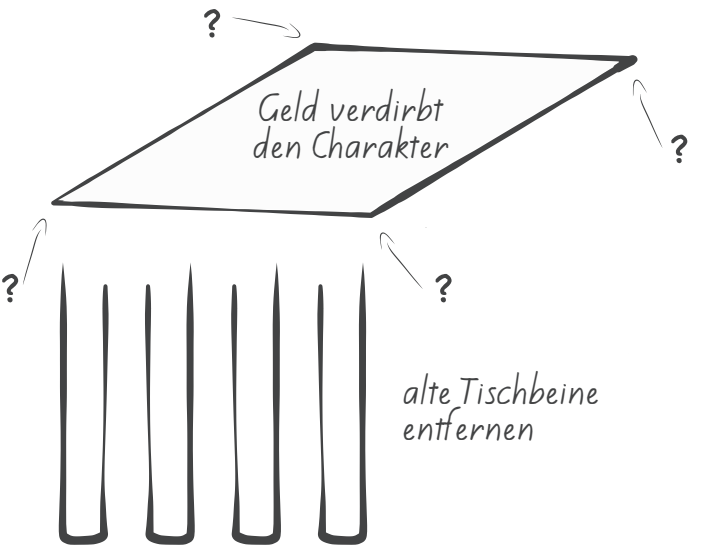
Sie haben bis jetzt vier wichtige Schritte unternommen:

1. Sie haben herausgefunden, was Sie über Geld glauben. Immer wenn irgendetwas in Ihrem Leben nicht so ist, wie Sie es gerne hätten, sollten Sie herausfinden, welche Überzeugungen dahinter stecken.
2. Sie haben geprüft, ob diese Überzeugungen hilfreich für Ihre Ziele sind. Dazu haben Sie sich Ihre Ziele bewusst gemacht.
3. Sie haben den Glaubenssatz kurzzeitig von seinen Erfahrungen und Beweisen isoliert. Das erlaubt Ihnen, Ihre Meinung isoliert zu betrachten.

4. Sie haben die Meinung kritisch hinterfragt. Dadurch kommen erhebliche Zweifel an dem alten Glaubenssatz auf.

Sie sind jetzt bereit, Ihre alte Meinung durch eine neue Meinung zu ersetzen. Anschließend können Sie die neue Meinung zu einem Glauben machen, indem Sie die nötigen Erfahrungen und Beweise dazu suchen.

Vielleicht denken Sie nun: »So einfach kann das doch nicht sein.« Ich möchte Sie einladen, es auszuprobieren. Bedingung ist allerdings, dass Sie die Übung schriftlich machen. Sie werden begeistert sein.



Ersetzen Sie die alte Meinung durch eine neue

Suchen Sie nun eine neue Meinung, die hilfreicher für Ihre Ziele ist. Eine Meinung, die Ihnen Kraft gibt und durch die Sie sich auf die für Sie wichtigen Dinge konzentrieren. Anschließend suchen Sie sich die Beweise dazu, die Erfahrungen, die aus der Meinung einen Glaubenssatz machen. So wie ein Tisch mindestens drei bis vier Tischbeine braucht, um stabil stehen zu können, so brauchen Sie mindestens ebenso viele unterstützende Erfahrungen. Sie können sich diese Beweise und Erfahrungen ruhig aus dem Leben anderer Menschen »ausleihen«.

Nehmen Sie also die alte Meinung: »Geld verdirbt den Charakter«, und formulieren Sie einen neuen Glauben, zum Beispiel: »Mit Geld kann ich viel

Gutes tun. Es liegt nicht am Geld, sondern an mir.« Und nun suchen Sie die Beweise zu dieser Meinung. Schauen Sie, was der Seminarteilnehmer aufschrieb:

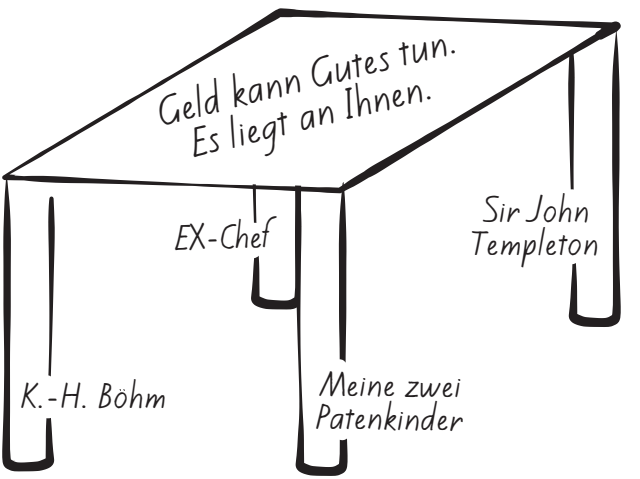
1. Ich habe einmal Karl-Heinz Böhm kennen gelernt. Der benutzt sein Geld und seine Bekanntheit, um Menschen in Ostafrika zu helfen. Geld hilft ihm, mehr Gutes zu tun.
2. Mein ehemaliger Chef ist sehr vermögend und hat eine Abteilung für behinderte Menschen in seiner Firma eingerichtet. Ich habe oft seinen Charakter bewundert. Durch sein Geld hat er viele Möglichkeiten, sinnvoll zu helfen.
3. Geld zeigt den Charakter und gibt mir mehr Möglichkeiten. Ich kann mit Geld mehr Gutes oder mehr Schlechtes tun. Es liegt an mir. Und ich glaube an mich. Geld ist darum bei mir gut aufgehoben. Ich habe bereits zwei Patenkinder in Venezuela.
4. Ich bewundere Sir John Templeton. Er ist Milliardär und dennoch ein bescheidener Mann. Er unterhält 18 Stiftungen, die er verwaltet und finanziert. Er hat die Leitung seiner Firmen abgegeben, um sich nur um die Stiftungen zu kümmern.

Nehmen Sie auch gleich Ihr Beispiel und transformieren Sie Ihren alten Glaubenssatz:

Alter Glaube: _____

Neuer Glaube: _____

Beweise und Erfahrungen: _____



Power-Tipp

Ändern Sie Ihre Glaubenssätze, um Ihre finanziellen Ziele zu erreichen.

- Denken Sie daran, dass das Leben das Spiegelbild Ihrer Glaubenssätze ist.
- Finden Sie heraus, welche Glaubenssätze »verantwortlich« sind.
- Trennen Sie die Beweise von Meinungen, und tauschen Sie die Meinung gegen eine neue, die Ihrem Ziel nützlicher ist.
- Formen Sie aus der neuen Meinung einen Glaubenssatz, indem Sie sie mit Beweisen unterstützen.
- Wenn Sie Ihre Glaubenssätze verändern, tun Sie andere Dinge. Sie schaffen neue Gewohnheiten und verändern somit Ihr Leben.
- Verfestigen Sie Ihren neuen Glaubenssatz sofort durch Impulse an Ihr Nervensystem. Mit anderen Worten, tun Sie den ersten Schritt jetzt.
- Sie haben jetzt die richtigen Voraussetzungen für finanziellen Erfolg geschaffen.

Um Ihre finanziellen Ziele zu erreichen, brauchen Sie drei Glaubenssätze:

1. Es *muss* sich verändern.
2. *Ich* muss es verändern.
3. Ich *kann* es verändern.

Wann immer ein Mensch seine Situation wirkungsvoll verändert, hat er das Gefühl: »Ich muss es tun.« Er weiß, dass nur er alleine verantwortlich ist. Und er hat so viel Selbstvertrauen, dass er glaubt, die notwendigen Veränderungen auch durchführen zu können.

Napoleon Hill hat das wohl bekannteste Buch über Erfolg geschrieben: *Denke nach und werde reich*. Seine Stiefmutter gab ihm Folgendes mit auf seinen Weg:

»Die Hütte hier, die wir als Heim bezeichnen, ist eine Schande für uns und ein Hemmschuh für unsere Kinder. Wir alle sind körperlich gesund, und es besteht gar kein Grund für uns, die Armut zu akzeptieren, wo wir doch wissen, dass sie nichts anderes als das Ergebnis von Faulheit oder Gleichgültigkeit ist.

Wenn wir hier bleiben und die Umstände akzeptieren, in denen wir jetzt leben, werden unsere Kinder in diesen Umständen heranwachsen und sie ebenfalls akzeptieren. Ich mag Armut nicht! Ich habe die Armut nie als mein Schicksal akzeptiert und werde das auch jetzt nicht tun!

Im Moment weiß ich noch nicht, wie unser erster Schritt auf dem Weg aus der Armut in die Freiheit aussehen wird, aber so viel weiß ich: Wir werden es schaffen, uns zu befreien, ganz gleich, wie lange es dauert, wie viele Opfer wir bringen müssen. Ich habe die Absicht, unseren Kindern den Vorteil einer guten Bildung zu verschaffen. Mehr noch, ich möchte, dass sie vom Ehrgeiz erfüllt sind, die Armut zu besiegen. Armut ist eine Krankheit, die chronisch wird und schwer zu überwinden ist, wenn man sie erst einmal akzeptiert hat.

Es ist keine Schande, arm geboren zu sein. Aber ganz bestimmt ist es eine Schande, dieses Erbe als etwas Unwiderrufliches hinzunehmen. Wir leben in einem der reichsten und höchstentwickelten Länder der Welt. Hier winken jedem Chancen, der bestrebt ist, sie zu erkennen und zu ergreifen. Und was unsere Familie angeht – wenn uns keine Chance winkt, dann schaffen wir uns eben selbst die Chance, diesem Leben hier zu entrinnen!

Armut ist wie eine schleichende Lähmung. Ganz allmählich zerstört sie das Verlangen nach Freiheit, raubt einem den Wunsch, sich an den besseren Dingen des Lebens zu freuen, untergräbt die persönliche Initiative. Außerdem konditioniert sie den Menschen auf die Hinnahme einer Vielzahl von Ängsten, darunter der Angst vor Krankheit, Kritik und körperlichen Schmerzen.

Unsere Kinder sind zu jung, um die Gefahren zu kennen, die entstehen, wenn man die Armut als Schicksal akzeptiert. Aber ich werde dafür sorgen, dass sie diese Gefahren erkennen. Und ich werde auch dafür sorgen, dass sie ein Wohlstandsbewusstsein entwickeln! Dass sie Wohlstand erwarten und bereit sind, den Preis für Wohlstand zu bezahlen!«

Überlegen Sie für sich: *Muss* sich Ihre Situation ändern? Wenn ja, dann müssen Sie sie ändern, und Sie *können* sie ändern.

Ob Sie etwas *müssen* oder nicht, liegt an Ihrem Glaubenssatz. Auch hier können Sie Ihre »Software« umprogrammieren.

Leverage

Um etwas zu einem *Muss* zu machen, brauchen wir Leverage. Leverage bedeutet so viel wie Druck, eine Hebelwirkung. Leverage entsteht immer dann, wenn Sie großen Schmerz empfinden würden, wenn Sie etwas nicht täten, aber große Freude empfinden würden, wenn Sie es täten.

Sie können künstlich Leverage folgendermaßen erzeugen: Assoziieren Sie Schmerz mit der Tatsache, dass sich Ihre finanzielle Situation nicht verändert.

Schreiben Sie alle Dinge auf, auf die Sie verzichten müssten. Was würden Sie verpassen, wenn Sie in Ihrem Leben niemals finanziell sicher oder frei wären? Wie würde sich das auf Ihre Beziehungen, Ihre Gesundheit, Ihren Stresspegel, Ihr Selbstwertgefühl, Ihr Bedürfnis nach Freiheit auswirken? Besonders wenn Sie sich in späteren Jahren immer noch ähnlich abmühen müssen?

Schmerzvermeidung allein reicht nicht aus, um Druck auf sich selbst auszuüben. Um Ihre Ziele zu einem Muss zu machen, brauchen Sie Schmerz und Freude. Schmerz, wenn Sie das Ziel nicht erreichen, und Freude, wenn Sie es erreichen.

Schreiben Sie nun alle Dinge auf, die Sie erhalten würden, wenn Sie finanziell unabhängig wären und nie mehr arbeiten müssten. Sie könnten sich ausschließlich den Dingen widmen, die Ihnen Spaß machen und die anderen helfen. Wie würde sich das auf Ihre Lebensfreude, auf Ihr Selbstwertgefühl, auf Ihre Beziehungen auswirken? Wie viel Freizeit hätten Sie, wie viel Spaß hätten Sie? Wie würde das Ihre Gesundheit und die Mission Ihres Lebens beeinflussen? Wie würde Ihr Leben und das der Menschen um Sie herum bereichert?

Was Sie brauchen, um aus Ihren Wünschen ein absolutes Muss zu machen, sind gute Gründe. Gründe, warum Sie etwas tun wollen und müssen. Fragen Sie sich öfter warum statt wie, wenn es um Entscheidungen geht. Jeder Mensch, der große Ziele erreicht hat, hat sich anfangs zu 90 Prozent auf das Warum und nur zu 10 Prozent auf das Wie konzentriert. Die meisten Menschen denken zu 90 Prozent an das Wie und nur zu 10 Prozent an das Warum und erreichen darum ihre Ziele nie.

Nachdem Sie dieses Kapitel durchgearbeitet haben, möchte ich Ihnen gratulieren. Es kostete einiges an Mühe. Aber Sie haben den Grundstock für Ihren Wohlstand gelegt. Sie wissen jetzt genauer, was Sie wollen.

Was unter Umständen für die meisten Menschen wie ein Wunder aussieht, können Sie in sieben Jahren erreichen. Denn Sie haben es in der Hand, Sie haben die Macht über Ihre Zukunft. Sie haben eine präzise Vorstellung davon, was nötig ist, um wohlhabend zu werden. Sie haben den ersten Schritt getan und festgestellt, was Sie über Geld wirklich denken. Sie haben Ihre Glaubenssätze gegebenenfalls geändert, damit diese Sie auf dem Weg zu Ihrem Ziel unterstützen.

Die Power-Ideen auf den Punkt gebracht

- Die gegenwärtige Situation eines Menschen ist das genaue Spiegelbild seiner Überzeugungen.
- Im Grunde genommen haben Sie heute genau das, wovon Sie glauben, dass es richtig und gut für Sie ist.
- Die beste Vorbereitung für Wohlstand ist zu lernen, sich mit Geld wohlzufühlen.
- Die meisten Menschen haben negative Assoziationen in Bezug auf finanziellen Überfluss, die stärker sind als ihre positiven Assoziationen über finanzielle Freiheit.
- Die finanzielle Situation, in der Sie aufgewachsen sind, prägte Sie genauso wie die Dinge, die Sie häufig über den Umgang mit Geld beobachtet oder gehört haben.
- Wenn Sie Ihre finanzielle Situation wirkungsvoll und effektiv verändern wollen, dann müssen Sie Ihre ungünstigen Einstellungen ändern.
- Reich werden zu wollen, ohne seine Glaubenssätze zu kennen oder zu ändern, ist so vergeblich, wie gegen den Wind zu spucken.
- Mit Ratschlägen zeigen Ihnen Menschen zwar den Weg, aber auch die Grenze. Ratschläge sind sehr oft eine getarnte Rechtfertigung der eigenen Situation.
- Suchen Sie Ratschläge nicht in Ihrer Nähe, sondern dort, wo sie am besten sind.
- Es ist wichtig, dass Sie Überzeugungen entwickeln, die Ihnen helfen, das zu bekommen, was Sie wirklich wollen.
- Sie können jede Überzeugung in 30 Minuten ändern.
- Jeder von uns hat bereits in der Vergangenheit seine Einstellung oder Meinung geändert. Was damals unbewusst oder zufällig geschehen ist, können Sie ebenso gut gezielt einsetzen.
- Das entscheidende Kriterium für Ihre Überzeugungen muss heißen: Ist diese Meinung hilfreich auf dem Weg zu meinem Ziel?
- Wann immer irgendetwas in Ihrem Leben nicht so ist, wie Sie es gerne hätten, finden Sie zunächst heraus, welche Überzeugungen dahinter stecken.

- Um Ihre finanziellen Ziele zu erreichen, brauchen Sie drei Glaubenssätze:
  1. Es muss sich verändern.
  2. Ich muss es verändern.
  3. Ich kann es verändern.
- Um irgendetwas zu einem Muss zu machen, brauchen wir Leverage. Leverage besteht aus dem Vermeiden von Schmerz und dem Empfinden von Freude.
- Sie können künstlich Leverage entwickeln. Assoziieren Sie Schmerz mit der Tatsache, dass Sie Ihr Ziel nicht erreichen, und Freude mit der Tatsache, dass Sie Ihr Ziel erreichen.
- Jeder Mensch, der große Ziele erreicht hat, hat sich anfangs zu 90 Prozent auf das Warum und nur zu 10 Prozent auf das Wie konzentriert.