



- Wie Sie jedes Ziel erreichen ✓
- Wie Sie nie wieder finanzielle Sorgen haben werden ✓
- Wie Sie sich sofort ein lukratives Einkommen schaffen ✓

### **Teil 1**

von insgesamt 6 Teilen  
der Millionärs-Strategie

Jeder Teil ist in sich abgeschlossen und  
darin enthaltene Ausführungen können  
unabhängig von den weiteren Teilen  
angewendet werden!

## Einführung

Sie wünschen sich etwas, was Sie nicht haben: das ist der Grund, warum Sie dieses Werk lesen. Es soll Ihnen den Weg weisen, ans Ziel Ihrer Wünsche zu gelangen. Sie werden ein völlig neues Lebensgefühl erfahren. Sie werden aufhören, von Dingen zu sprechen, Dinge zu denken und Dinge zu tun, die Sie bedrücken, die Ihre Erwartungen zunichte machen und die sie teilnahmslos werden lassen. Sie werden von nun an die Dinge tun, sagen und denken, die Ihnen Spaß und Freude machen, die Sie dynamisch, unternehmungslustig und erfolgreich halten.

Die Prinzipien dieses Werkes an sich sind nicht revolutionär, Bis heute aber hat noch niemand beschrieben, wie man sie in der Praxis anwenden kann. Ich entwickelte dazu die hier beschriebene Methodik, die ich in jahrelanger Anwendung ständig vervollkommnete. Hinweise von hier, Ideen von dort, Bücher, Freunde und Lehrer trugen zu diesem Erfolg bei.

### Drei Hauptschwierigkeiten vieler anderer Systeme konnte ich umgehen:

1. Religionen, die als Schlüssel zur Weiterentwicklung des eigenen Ich's gelten, haben oft lang andauernde, radikale Wirkung. Sie setzen jedoch im allgemeinen voraus, dass man an den Schöpfer und die Schöpfung glaubt. „Allein der Glaube kann dich retten.“ ist ihr Wahlspruch. Man fragt sich: Wie komme ich zu diesem tiefen Glauben. Wie lerne ich glauben? Und keine Religion gibt darauf eine klare Antwort. Sogenannte „Vordenker“, auch „Gurus“, „Häuptlinge“ oder „Päpste“ genannt verursachen oft mehr Widersprüche als Zustimmung und Glaube.
2. Einige ältere Systeme der Selbstentfaltung wie z.B. verschiedene Yoga-Arten wurden vor dem Zeitalter der Massenerziehung erdacht und entwickelt: Ihre Prinzipien richten sich vor allem nach Analphabeten. Heutzutage werden diese Rituale lästig und langweilig scheinen. In den vergangenen Jahrzehnten und – noch bis heute – sind derartige Rituale nicht selbst mit Drogen und drogen-ähnlichen Substanzen verbunden und widersprechen sich damit selbst.
3. Einige Systeme erklären in bewundernswerter Weise Prinzipien, enthalten aber keine exakte Aussage über ihre praktische Anwendung. Diese Prinzipien mögen für die einzelnen Anwender, die darüber sprechen oder schreiben vielleicht durchaus wirksam sein, aber es gelingt ihnen nicht, diese in anschaulicher Weise zu beschreiben und damit anderen zugänglich zu machen.

Dieses Werk beschreibt eine Methode der Selbstentfaltung, die keinen Glauben als Grundvoraussetzung verlangt. Wenn man mit der Zeit lernt, zu glauben, ist es gut, aber man kann ohne den Glauben beginnen. Das vorliegende System macht großzügig von der Kunst des Schreibens Gebrauch, um Gedanken zu präzisieren, um die Aufmerksamkeit zu konzentrieren und um die Fortschritte festzuhalten. Man braucht jeden Tag nur ein wenig Zeit. Es ist nicht langatmig; jeder Schritt ist interessant und leicht – vorausgesetzt, dass der Wunsch nach Selbstentfaltung vorhanden ist. Das System sagt genau, was man tun soll und was nicht. Es ist mit Übungen verknüpft, die zur geistigen, physischen und finanziellen Aufwärtsentwicklung führen. An dieser Stelle halte ich einige Worte über den Willen für notwendig.

Große Männer haben schon immer betont, dass Willensstärke und Entschlusskraft für jegliche Art von Erfolg unentbehrlich sind. *Dein eigener Wille, zum Erfolg zu gelangen, ist weit wichtiger als alles andere* (Abraham Lincoln). *Ein zäher Wille ist eines der besten Mittel zum*

*Erfolg* (Lord Chesterfield). *Oft ist eine glückliche Hand nichts anderes als Zielstrebigkeit* (Ralph Waldo Emerson).

Zusammengebissene Zähne, geballte Faust, angespannte Muskeln usw. interpretierte ich, wie viele, als Willensstärke. Völlig falsch. Nicht Intensität und Ausdruck einer Willensäußerung, sondern Beständigkeit garantiert Erfolg auf lange Sicht. Nicht seine tonnenschweren Maschinen bestimmen den Kurs eines Schiffes, sondern eine federleichte Kompassnadel. Mit ihrer Stetigkeit, mit der sie zum Nordpol zeigt, weist sie dem Schiff seinen Weg.

Eine solche geistige Kompassnadel ist der Wille, er hält das Unterbewusstsein und den Körper auf dem richtigen Kurs. Dazu bedarf es nicht übermenschlicher Anstrengung. Sie müssen einfach aufhören, über Schwierigkeiten, Verzögerungen und Fehlschläge zu reden und statt dessen unablässig über Erfolg sprechen und nachdenken. Die Quintessenz von Willensstärke ist demnach nicht momentane Anstrengung, sondern Beständigkeit. Dadurch wird eine gelöste, unverkrampfte und beständige Willenskraft gefördert. Die Methode ist billig. Sie benötigen lediglich Bleistift und Papier und ein wenig Zeit.

## **Verwirklicht das System Ihre Wünsche tatsächlich?**

Lassen Sie mich dazu die Erfahrung schildern, die ich am eigenen Leib gemacht habe. Vor drei Jahren – ich war damals 45 – war ich saft- und kraftlos. Ich wog 87 kg. Ein paar Stufen Treppensteigen brachte mich einem Schwächeanfall nahe. Alpträume und Schweißausbrüche rissen mich regelmäßig aus dem Schlaf. Die Augen ließen nach, ich bekam ein ungesundes Aussehen, und das Haar fiel mir büschelweise aus.

Heute wiege ich knapp 75 kg. 50 Stufen im Laufschrift bringen mich nicht mehr außer Atem; mit Leichtigkeit mache ich 40 Rumpfbeugen, 20 Kniebeugen und 20 Liegestütze hintereinander. Jeden Tag sammle ich schwere Schwemmholzbrocken am Strand, trage sie auf dem Rücken zu meinem Haus hinauf (30m über dem Meeresspiegel) und zerkleinere sie mit einer Handsäge zu Brennholz. Ich halte einen großen Garten in Ordnung. Ich sehe gesund aus, die Sehschärfe hat wieder zugenommen und mein Haar wird wieder dichter. Jede Nacht schlafe ich tief und springe morgens ohne Wecker, voll Tatendrang aus dem Bett. Vor wenigen Jahren war ich noch Tellerwäscher mit 23 Dollar in der Woche. Heute bin ich erfolgreicher Autor, Dozent und Rundfunkkommentator. Mein Haus ist abgezahlt, ich habe ein Bankkonto und keinen Pfennig Schulden.

Früher war ich immer von Menschenscheu und -angst geplagt. Jedes Klingeln des Telefons rief einen Schweißausbruch hervor. Jetzt kann ich sicher vor Hunderten von Zuhörern sprechen oder vor ein Radiomikrophon oder eine Fernsehkamera treten. Unablässig kommen Menschen mit ihren Problemen zu mir: sie sagen, es erleichtert sie und hilft ihnen, wenn sie einfach mit mir sprechen.

Ich schreibe also über etwas, das ich genau kenne, das ich am eigenen Leib in zahllosen Experimenten bestätigt gefunden habe. Mehr noch: Ich habe dieses Denkschema in Schulen für Erwachsenenbildung gelehrt, ich habe gesehen, wie es bei anderen gewirkt hat. Ich habe beobachtet, wie sich Teilnehmer innerhalb von drei Wochen nach Beginn des Kurses deutlich geändert hatten. Ich weiß also, dass dieses System erfolgreich ist, versuchen Sie es selbst. Vielleicht werden Sie finden, dass Sie schon einige der Dinge kennen und tun, die in diesem Werk beschrieben werden. Um so besser, Sie werden dadurch nur früher Ihr Ziel erreichen. Vielleicht finden Sie auch, dass Sie einen weiten arbeitsreichen Weg vor sich haben. Lassen Sie sich nicht aus dem Konzept bringen. Versuchen Sie dann nicht, alle Vorschläge dieses Buches auf einmal zu befolgen. Zwingen Sie sich, schrittweise vorzugehen. Jeder einzelne Schritt, bewusst getan, wird sicheren, fühlbaren und erfreulichen Erfolg zeitigen. Lesen Sie

weiter, wenden Sie meine Ratschläge an, und kontrollieren Sie ihre Fortschritte.

Dieses Werk beschreibt Techniken, mit deren Hilfe man **jedes Ziel**, das man sich steckt, **erreichen kann**. Man kann die Methode dazu verwenden, Geld und materiellen Besitz zu erwerben. Man kann unerreichbar ferne Ziele erreichen, persönliche Freiheit gewinnen, um das zu tun, was man tun möchte, oder seinen Charakter ändern, und der zu werden, der man sein will. Ich wiederhole, mit dieser Methode erreicht man alles innerhalb der dem Menschen gesetzten Grenzen; aber man muss bereit sein, einen gewissen Preis dafür zu bezahlen, weil es ein allgemein gültiges Gesetz gibt, dass man nichts umsonst haben kann. Man muss immer bezahlen, entweder bevor oder nachdem man etwas bekommen hat. Der Preis zur Erfüllung der Wünsche wird nicht mit Geld bezahlt, sondern mit Gedanken, mit festen Willen, mit Anstrengungen und Zeit – relativ wenig Gedanken, Anstrengungen und Zeit verglichen mit der Zeit die man früher vergeudet hat. Trotzdem wird dieser kleine Einsatz Wunder wirken, wenn er klug und beherrscht gesteuert wird.

Einige Gramm Metall ergeben, richtig geformt, einen Schlüssel; wenn dieser in das passende Schlüsselloch gesteckt und in einer bestimmten Richtung gedreht wird, kann er eine 10 Tonnen schwere Tür öffnen. Ebenso können wenig Zeit, Gedanken und Anstrengungen Türen öffnen, die einem vorher fest verschlossen waren, zu allen materiellen, geistigen und geistlichen Schätzen, die man sich nur wünschen kann. Es liegt an einem selbst zu entscheiden, ob man von dem Schlüssel jetzt, nächstes Jahr, irgendwann einmal oder niemals Gebrauch machen will.

*„Die Zeit geht an mir vorbei“, sagte einmal ein Mann zu mir. „Die Zeit geht an mir vorbei, und ich habe den tiefen Wunsch, irgend etwas zu tun, was ich nicht näher erklären kann.“*

Geht die Zeit auch an Ihnen vorbei? Sie müssen das Gefühl haben, denn sonst würden Sie dieses Werk nicht lesen. Sie sind nur einer von vielen. Die meisten Menschen wechseln vom Lager der Jungen ins Lager der Alten hinüber mit dem unbestimmten Gefühl, dass sie irgend etwas vom Leben erwarten. Sie bemühen sich aber nicht herauszufinden, was es ist, das sie wollen. Solche Menschen sind wie Treibholz im Meer des Lebens. Sie bewegen sich, aber sie kommen dabei nicht vorwärts. Fortschritt bedeutet, systematisch ein Ziel anzusteuern. Der Weg des Treibholzes wird von Wind und Strömungen diktiert, manchmal sinkt es auch, oder es wird auf ein Riff getrieben, bleibt dort liegen und löst sich mit der Zeit auf.

Man muss die Richtung kennen, die man ansteuert, man muss wissen, warum man in diese Richtung steuert. Wenn man das nicht weiß, steuert man in sein Verderben.

Fred ist ungelernter Arbeiter. Er wechselt laufend den Arbeitsplatz: mal ist er Bauarbeiter, mal Pförtner, Schiffsarbeiter, Angestellter in einem Warenhaus und Laufbote. Er kritisiert dauernd an seinen Arbeitgebern und Mitarbeitern herum und sucht Streit, wo er nur kann. Deshalb hält er es auch nie lange an einem Arbeitsplatz aus. Man hat ihm geraten, Abendkurse zu besuchen, seine Bildung zu vertiefen, um bessere Arbeitsplätze anzustreben. Aber Fred hat keine Zeit für Abendkurse; er ist viel zu sehr mit seiner Trödelei beschäftigt. Meistens verwünscht er seine Erfolglosigkeit; in reiferen Momenten sagt er wohl auch: *„So ist das Leben.“*

Fred hat damit nicht recht. Das ist nicht das Leben. Und auch nicht der Lebensinhalt. Es ist ein Dahinleben, Sichttreibenlassen. Und Fred wird sich weiter treiben lassen, weil er kein Ziel, keinen festen Plan hat.

Es gibt Menschen, die behaupten, ein Ziel zu haben. Barbara z.B. wünschte sich gute Gesundheit und klagte doch andauernd über ihre chronische Schwäche. Gleichzeitig betonte sie, dass sie alles dafür geben, alles dafür tun würde, um stark und tatkräftig zu sein. Auf Anraten eines Freundes investierte sie 600 Mark um in einem Kneipp-Verein Mitglied zu

werden. Sie schwärmte von ihrem Club und betonte, wie gut er für sie sein würde. Sie ging aber überhaupt nur dreimal hin. Jetzt hat sie immer neue Entschuldigungen bereit, um nicht hinzugehen, nicht mitzumachen, die vorgeschriebene Diät nicht einzuhalten und die Übungen nicht zu machen. Taten sprechen besser als Worte: Barbara will in Wirklichkeit gar nichts für ihre Gesundheit tun.

## **Wissen Sie, was Sie wollen?**

Hier die Herausforderung. Stellen Sie eine Liste von zehn Punkten der Dinge auf, die Sie sich wünschen. Fangen Sie aber nicht gleich an zu schreiben. Denken Sie zuerst genau nach. Die meisten Menschen finden es schwierig, eine solche Liste zusammenstellen. Als ich in einer Abendschule diese Aufgabe stellte, dachte eine Frau ein, zwei Minuten nach und sagte dann laut: „*Das ist ja entsetzlich.*“

Es kann fürchterlich sein, plötzlich der Wahrheit über sich selbst gegenüberzustehen und zu erkennen, welche Dinge man sich wirklich wünscht. In diesem Moment spricht man mit Freunden, man will auf niemanden Eindruck machen und vorgeben, dies oder jenes zu wollen, weil es in einem bestimmten Kreis gerade so Mode ist. Man prüft seine eigenen Gedanken, man versucht sich selbst kennen zu lernen und braucht sich selbst nichts vorzumachen. Man muss deshalb ganz ehrlich sein, wenn man die Liste mit den zehn Punkten erstellt.

### Hier noch einige Tipps für die Liste:

1. Vermeiden Sie, Allgemeinheiten wie „Wohlstand“ oder „Reisen“. Man muss genau definieren. Anstelle von Geld könnte man z.B. ein Einkommen von jährlich 100.000 DM wünschen. Schreiben Sie nicht „Prestige“, schreiben Sie statt dessen „Vize-Präsident der ...“ oder wie immer die ansehnliche Position lauten mag, die ihnen zusagen würde. Schreiben Sie nicht einfach „Heirat“, schreiben Sie lieber „Ehemann und zwei Kinder“. Wünschen Sie sich statt „Verbesserung des Charakters“ lieber „Humor“, „Selbstvertrauen“ oder eine andere, genau bezeichnete Eigenschaft.
2. Suchen Sie sich zehn ganz verschiedene Dinge aus. Dabei darf man sich vor der geistigen Anstrengung nicht dadurch drücken, dass man z.B. fünf paar Schuhe als die zehn gewünschten Dinge zählt. Auch eine Enzyklopädie von zehn Bänden sollte auf der Liste nur einen einzigen Punkt ausmachen.
3. Achten Sie darauf, dass sich die Wünsche nicht untereinander widersprechen. Man kann im Leben nicht alles tun, zumindest nicht alles gleichzeitig. Man kann nicht gleichzeitig Archäologe und Nacht-Club-Star sein. Man kann nicht dauernd reisen und zur selben Zeit Gartenfreuden genießen. Mönch und Millionär passen auch schlecht zusammen. Man kann kein bequemes Leben führen und gleichzeitig einen aufreibenden Beruf haben als Sänger, Tänzer, Arzt, Rechtsanwalt, Journalist oder Politiker. Man kann nicht zur selben Zeit zwei verschiedene Richtungen einschlagen. Denken Sie daran, damit Sie solche Widersprüche vermeiden. Wenn Sie sich nicht für einen von zwei widersprüchlichen Wünschen entscheiden können, streichen Sie beide von Ihrer Liste und ersetzen Sie sie mit Wünschen, über die Sie sich klar sind.
4. Führen Sie nicht Dinge auf Ihrer Liste auf, für die Sie sich zufällig gerade interessieren. Halten Sie nur die Wünsche fest, deren Realisierung Sie sich so stark ersehnen, dass Sie sich auch genügend einsetzen würden.
5. Stecken Sie ihre Ziele nicht zu weit. Es ist z. B. nicht möglich, dass Sie mit dieser oder

einer anderen Technik Arzt werden, ohne dass Sie die nötige Universitätsbildung mitbringen. Sie können kaum damit rechnen, ein erfolgreicher Industriekapitän zu werden, wenn Sie nicht gelernt haben, mehr aus Ihrem jetzigen Arbeitsplatz zu machen und mit Ihren gegenwärtigen Finanzen klug zu wirtschaften. Bevor Sie Bürgermeister Ihrer Stadt werden wollen, nehmen Sie sich vor, ein publikumswirksamer und politisch beschlagener Redner zu werden. Vor dem Fernziel, einen Ehemann zu gewinnen, sollte das Nahziel stehen, eine gute Köchin zu sein. Bevor Sie sich die Versorgung von Frau und Kindern zumuten, müssen Sie sicher sein, sich selbst ernähren zu können. Nehmen Sie naheliegende Probleme zuerst in Angriff. Bleiben Sie mit Ihren Wünschen auf den Boden der Realität machen Sie sich selbst nichts vor, überschätzen Sie sich nicht, und verlassen Sie sich nicht auf Träume. Planen Sie realistisch, wenn Sie Ihr Leben besser gestalten wollen. Fassen Sie zu Beginn Nahziele ins Auge. Streben Sie nach einer Serie von bescheideneren Erfolgen, die Sie in kurzer Zeit erreichen können, und lassen Sie sich nicht zu Plänen verleiten, deren Realisierung Jahre dauern kann. Ich will damit nicht sagen, dass Sie niemals langfristige schwierige Pläne ins Auge fassen sollen. Ich will aber betonen, dass Sie schneller und leichter Erfolg haben, wenn Sie Schritt für Schritt vorwärtsstreben. Merken Sie sich Ihre Fernziele oder schreiben Sie sie auf einem Merkblatt auf. Konzentrieren Sie sich zunächst darauf, jede Zwischenetappe schon als Ziel für sich zu betrachten. Wenn Sie eine Reihe dieser Vorziele erreicht haben, wenn Sie die Techniken in diesem Werk so gut beherrschen, dass Sie alle zur gleichen Zeit ganz automatisch anwenden können, dann sind Sie weit, dass Sie sich an ferne, schwierige Projekte wagen können.

6. Verfolgen Sie keine Wünsche, die andere verletzen oder schädigen. Man kann sich selbstverständlich ein bestimmtes Geschäft wünschen wie z.B. ein Süßwarengeschäft, aber es ist nicht angebracht, sich ein ganz bestimmtes Süßwarengeschäft zu wünschen, es sei denn, Sie wissen, dass der Besitzer seinen Laden verkaufen möchte. Suchen Sie sich ruhig mit allen Mitteln einen Mann oder eine Frau, aber nehmen Sie niemanden den Ehepartner oder den Freund weg. Jeder rechtmäßige Wunsch kann erfüllt werden, ohne andere Menschen zu verletzen. Versuche, andere oder anderen Unrecht zu tun, können als unerwarteter und schmerzhafter Bumerang auf Sie selbst zurückkommen.
7. Jeder Wunsch sollte konstruktiv formuliert sein, d.h. klar das angestrebte Ziel, die gewünschten Fähigkeiten und die erhofften Lebensbedingungen abstecken. Vermeiden Sie alte Ziele, Gewohnheiten oder Bedingungen zu erwähnen, die Sie aufgeben und ablegen möchten. Schreiben Sie z.B. nicht: „Ich will meine Laune besser beherrschen“. Ein guter Wunsch, aber schlecht formuliert. Denn jedes Mal, wenn Sie über Ihre schlechte Laune schreiben, sprechen oder nachdenken, bestätigen Sie sich aufs neue, dass Sie launisch sind. Schreiben Sie statt dessen, dass Sie ein angenehmes, fröhliches Wesen anstreben. Merken Sie sich, dass „ich strebe an“ konstruktiver und stärker ist als „ich will“ oder „ich brauche“ oder „ich möchte gerne“ Kleiden Sie ihren Wunsch in Worte, die ausdrücken, dass er in Erfüllung gehen wird.  
Hier noch einige Beispiele zu diesem wichtigen Punkt: Schreiben Sie nicht „ich will aufhören zu trinken“, „ich will meine Menschenscheu überwinden“, oder „ich will weg aus dieser deprimierenden Umgebung“. Diese Formulierungen bestärken immer wieder den Hang zum Alkohol, die Schüchternheit und das Gefühl, in einer deprimierenden Umgebung zu leben. Das Unterbewusstsein ist nämlich außerordentlich empfindsam für Einflüsse dieser Art. Es hat keinen Sinn, wenn man sein Unterbewusstsein gegen sich arbeiten läßt. Formulieren Sie statt dessen Ihre Wünsche, Gedanken und Redewendungen so, dass Sie Ihr Unterbewusstsein als

Verbündeten gewinnen. Schreiben Sie z.B. „ich erziehe mich zu Zurückhaltung und Disziplin“, „ich fühle mich jeder Situation ruhig und selbstsicher gewachsen“, oder „ich werde mir bald eine angenehme und anregende Umgebung schaffen.. Die wenigen Minuten, die Sie jetzt dafür brauchen, Ihre Wünsche konstruktiv zu formulieren, ersparen Ihnen später viel Zeit und Arbeit, wenn Sie daran gehen, diese Wünsche in die Tat umzusetzen.

8. Wenn Ihnen für Ihre Liste keine zehn Punkte einfallen, schreiben Sie so viele auf, wie Sie wissen. Wenn Sie andererseits mehr als zehn Punkte wissen, macht es nichts, wenn Ihre Liste länger wird. Wir werden später sehen, was wir mit den zusätzlichen Punkten tun. **Warnung:** Diese Liste ist nur für Sie selbst bestimmt. Lassen Sie sie nicht so herumliegen, dass andere Leute sie lesen können. Besorgen Sie sich ein Notizbuch, behalten Sie es im Auge und schreiben Sie alle Übungen dort hinein. zeigen Sie Ihre Liste niemanden. Sprechen Sie auch nicht darüber. In Kapitel 5 werden die Gründe für dieses Versteckspiel näher erklärt.

### **Übung 1: Schreiben Sie eine Liste von zehn Dingen, die Sie sich wünschen.**

Ordnen Sie Ihre Liste nach folgenden Gesichtspunkten. Schreiben Sie als erstes den Punkt auf, von dem Sie glauben, dass Sie ihn am leichtesten realisieren können. Dieses Problem werden Sie als erstes in Angriff nehmen. Wie bei allen Unternehmungen ist es günstig, mit einem Punkt zu beginnen, von dem Sie wissen, dass er in Ihrer Reichweite liegt. Ein Kind krabbelt, bevor es gehen und laufen lernt; ein Klavierspieler lernt zuerst langsam einzelne Noten zu spielen, bevor er sich an schnelle Akkordfolgen wagt, ebenso lernt ein Zimmermannslehrling zuerst, wie man Nägel einschlägt, bevor er sich daran macht, ein Haus zu errichten.

Genauso nehmen Sie das einfachste Projekt zuerst in Angriff. Der Erfolg, den Sie dabei haben, ermutigt Sie, vertieft Ihr Selbstbewusstsein und ist ein Ansporn für das nächste Projekt und die folgenden Punkte Ihrer Liste.

Deshalb schreiben Sie das einfachste Ziel oben auf Ihre Liste; die weiteren Punkte folgen entsprechend ihrem Schwierigkeitsgrad, so dass der schwierigste Punkt der letzte der Liste ist. Wenn Sie bei der Übung 1 mehr als zehn Punkte aufgeführt haben suchen Sie für diese Übung die zehn leichtesten Punkte aus und halten Sie die übrigen für späteren Gebrauch bereit.

Wenn Sie Zweifel haben, in welcher Reihenfolge die einzelnen Punkte auf Ihrer Liste aufgeführt werden sollen, werden Ihnen die folgenden drei Tests bei Ihrer Entscheidung helfen:

1. Prüfen Sie, welchen Ihrer Wünsche Sie am schnellsten realisieren könnten. Bei gleichschwierigen Problemen sind für den Anfänger die mit schnellen Ergebnissen geeigneter als solche, die nur auf längere Sicht realisierbar sind. Z.B. enthielt die Liste von Herrn F. folgende Punkte: „15 Pfund Gewichtsabnahme“, „ausreichende Französischkenntnisse um französische Zeitungen lesen zu können“, „ein freundliches, tolerantes Verhalten den Kollegen Joe und Harry gegenüber“. Wenden Sie jetzt das Zeitkriterium an. Es wird mindestens einige Monate dauern, um ohne Vorkenntnisse gutes Französisch zu lernen. 15 Pfund Gewichtsabnahme können in zwei Monaten erreicht sein. Mit der Änderung der Einstellung Kollegen gegenüber kann gleich am nächsten Arbeitstag begonnen und die ganze Woche über weitergemacht werden. Herr F. sollte deshalb diese Ziele in der folgenden Reihenfolge aufführen: Ein freundliches, tolerantes Verhalten den Kollegen Joe und Harry gegenüber, 15 Pfund Gewichtsabnahme, ausreichende Französischkenntnisse um Zeitungen lesen zu können.
2. Noch ein Test. Fragen Sie sich: „Welchen dieser Punkte kann ich gleich erreichen mit

den Fähigkeiten und Kenntnissen, die ich mitbringe? Welche Ziele erreiche ich hingegen erst, wenn ich mir bestimmte zusätzliche Fähigkeiten und Kenntnisse erworben habe?“ Fräulein R's Liste enthielt folgende Punkte: „Durch regelmäßigen Briefwechsel die Familienbande festigen“, „mit einer Tanzstunde mein gesellschaftliches Leben erweitern“. Sie kann sich mit den zur Verfügung stehenden Fähigkeiten gleich an das Projekt „Briefwechsel“ machen, auch wenn es sich dabei um ein Unternehmen auf längere Sicht handelt. Sie wird Mut und Selbstsicherheit gewinnen, sobald sie nur angefangen hat.

3. Nach sorgfältiger Prüfung und Anwendung der beiden ersten Tests werden Sie vielleicht entdecken, dass zwei Punkte Ihrer Liste gleich leicht anzugehen sind. Fragen Sie sich in diesem Fall: „Welcher der beiden Punkte bedeutet mir mehr?“ Stellen Sie den Punkt, für den Sie sich entschieden haben, obenan. Sie können sich auch fragen: „Wenn mir nur einer dieser beiden Wünsche erfüllt würde, für welchen würde ich mich entscheiden?“ Dieser Punkt ist der wichtigere und sollte über dem anderen stehen.

### **Übung 2:**

Stellen Sie die zehn Punkte aus Übung 1. in der Reihenfolge ihres Schwierigkeitsgrades auf, so dass der sicherste und leichteste Punkt die Liste anführt. Diese Übung bereitet sicher etwas mehr Kopfzerbrechen. Aber es lohnt sich. Sie sind den meisten Menschen damit schon weit voraus: Sie wissen, was Sie wollen, und Sie haben einen Plan, der Sie der Realisierung Ihrer Wünsche näher bringt. Diese Liste wird den Ausgangspunkt Ihres Programms zur Selbstentfaltung bilden. Sie werden sie oft zu Rate ziehen. Sie werden sehen, dass Sie im Laufe des Programms fortschreitend die Liste revidieren wollen. Anfangs werden Sie den Wunsch öfters haben, später wird er seltener werden. Diese Änderungen sind nur natürlich; Sie sind schließlich keine Statue, für immer und alle Zeiten einer festen Gestalt unterworfen. Sie sind ein lebensbewusstes, dauernd in der Entwicklung begriffenes Wesen. Nach einem Monat werden Sie sich etwas anders finden, als Sie es heute sind. Nach einem Jahr werden Sie sich sogar merklich verändert haben.

Sie entscheiden selbst, ob die Veränderung zu ihrem Vor- oder Nachteil geschieht. Mit Ihnen verändern sich auch Ihre Wünsche. Rechnen Sie ruhig damit, dass sich Ihre Liste immer wieder ändert. Lernen Sie Veränderungen erkennen und freuen Sie sich, wenn sie eintreten.

1. Streichen Sie jedes Ziel von ihrer Liste, sobald Sie es erreicht haben.
2. Wenn Sie nach einer Zeit feststellen, dass ein bestimmter Punkt ihnen nicht länger erstrebenswert erscheint, streichen Sie ihn von ihrer Liste.
3. Fügen Sie anstelle der gestrichenen alten Punkte neue in Ihrer Liste ein (das Kapitel 4 beschäftigt sich ausführlich mit dem Streichen und hinzufügen von Punkten). In diesem Kapitel haben Sie Ihre Ziele erfasst – zumindest für den Moment. Die folgenden Kapitel werden uns bei ihrer Realisierung behilflich sein.

**Merke:** Sagen Sie niemanden etwas über die Punkte Ihrer Liste. Erwähnen Sie nicht einmal, was Sie sich vorgenommen haben! Das ist von entscheidender Bedeutung.

- Der Erfolg kostet Sie nur etwas Nachdenken, sich bemühen und Zeit
- Fragen Sie sich, was Sie wirklich wollen.
- Erstellen Sie eine Liste der Dinge, die Sie sich wünschen.
- Streben Sie keine sich widersprechenden Ziele an.
- Gehen Sie Schritt für Schritt vorwärts: eins nach dem anderen.
- Achten Sie darauf, dabei Ihre Mitmenschen nicht zu kränken oder zu verletzen.
- Erwähnen Sie die Dinge, Umweltbedingungen oder Gewohnheiten nicht, die Sie



loswerden wollen.

- Formulieren Sie Ihre Wünsche positiv und konstruktiv.
- Ordnen Sie Ihre Liste entsprechend dem Schwierigkeitsgrad Ihrer Punkte und beginnen Sie mit dem einfachsten.
- Das Selbstvertrauen wächst schon mit kleinen Erfolgen.
- Behalten Sie ihren Plan ganz für sich.

Nur wenige Menschen machen sich die Mühe nachzudenken. Der, der es tut, hat der Masse schon viel voraus. Um ein Ziel zu erreichen, braucht man keine Schnelligkeit, aber ein Gefühl für die richtige Richtung.

## Die Kunst des Denkens

Sie werden kaum von jemanden gehört haben, der die Kunst des Denkens studiert; das wird nicht an gewöhnlichen Schulen gelehrt. Sie werden sagen, dass jeder denkt, immer und ohne Anleitung und Übung. Das ist nicht richtig. Wir können Denken nicht mit den unbestimmten und ungeordneten geistigen Prozessen gleichsetzen, die sich in den meisten Köpfen die überwiegende Zeit abspielen. Die Gurgellaute und Krähtöne des Kleinkindes sind Geräusche, aber keine Sprache. Das Kind muss lernen, diese Geräusche zu kontrollieren und in Worte zu formen. Mit den Gedanken ist es ebenso; viele Menschen glauben zu denken, während sie Tagträumen nachhängen. Denken, wie wir es hier meinen, ist ein beherrschter und gelenkter geistiger Vorgang. Er kann gelehrt, geübt und gelernt werden. Warum ist es überhaupt so wichtig, wirksam zu denken? Weil unser Leben, wie Mark Twain sagt, in der Hauptsache aus den Gedanken in unserem Kopf besteht. Ungeordnete Gedanken bedeuten ein ungeordnetes Leben; unglückliche Gedanken machen das Leben unglücklich; krankhafte Gedanken den Körper krank; armselige, ängstliche, zweifelnde Gedanken den Körper krank; armselige, ängstliche, zweifelnde Gedanken bedeuten Misserfolge und Armut. Dadurch, dass Sie lernen, Ihre Gedanken zu ordnen und zu beherrschen, d. h. richtig zu denken, im wahren Sinne des Wortes, können Sie sich, Ihr Vermögen und Ihren Charakter verbessern. Das ist nicht bloß eine Idee von mir. Schon Salomon sagt in Kapitel 23, Vers 7: *„So wie er in seinem Herzen denkt, so ist er.“* William James, der amerikanische Psychologe, sagte: *„menschliche Wesen können ihr Leben dadurch ändern, dass sie ihre geistige Einstellung ändern.“* Sie haben schon zwei Denkübungen hinter sich, obwohl wir sie nicht so genannt haben. Zuerst haben Sie eine Liste der zehn Dinge aufgestellt, die Sie sich am dringlichsten wünschen; davon haben Sie den Wunsch herausgepickt, von dem Sie glauben, ihn am einfachsten realisieren zu können und haben die restlichen Punkte entsprechend angeordnet. Jetzt werden wir uns eine klarere und lebhaftere Vorstellung unseres ersten Zieles aus der Kiste von Übung 2. bilden. Wir können das schriftlich tun, indem wir den Punkt ganz ausführlich beschreiben. Wenn es sich dabei um etwas Materielles handelt, beschreiben Sie seinen Verwendungszweck oder den Gebrauch, den Sie davon machen wollen. Schreiben Sie mindestens zehn Punkte auf, oder mehr, wenn ihnen mehr einfallen. Nehmen wir einmal an, Sie wünschen sich einen neuen Mantel. Dann sollte die Liste folgendermaßen aussehen:

### NEUER MANTEL

1. Größe
2. Länge
3. Gewicht
4. Farbe
5. Material (Baumwolle, Nylon etc.)
6. Machart (z.B. gewebt, abgesteppt, imprägniert)
7. Schnitt, Form

8. Anzahl der Taschen, Grösse
9. Gürtel
10. Preis

Diese Details fallen mir gerade so ein, ich brauche keinen Mantel im Moment. Wenn Sie einen Mantel brauchen, werden Sie bestimmt noch weitere Punkte finden. Beschreiben Sie Ihren Mantel so genau, dass Sie in einem Geschäft unter Hunderten von Mänteln ohne zu zögern Ihren Mantel finden würden. Packen Sie das Problem vielleicht so an, als ob Sie einen Mantel entwerfen und selbst anfertigen müssten; das würde bedeuten, dass Sie bis zum letzten Detail genau wissen, was Sie wollen. Und das ist genau das, was Sie hier tun sollen: Sie entwerfen und machen das betreffende Ding, das Sie sich wünschen, zwar nicht mit Nadel und Faden, aber mit der schöpferischen Macht des Geistes. Lassen Sie uns deshalb einige weitere Beispiele betrachten, wie z.B. eine neue Wohnung. Sie könnten es folgendermassen beschreiben:

### **NEUE WOHNUNG**

1. Gewünschte Lage (in welchen Teil der Stadt? In welchem Teil des Landes?)
2. Welche Art (Appartment, Bungalow, Reihenhause, Doppelhause, Wohnwagen etc.)
3. Anzahl und Grösse der Zimmer (jeder Raum sollte als neuer Punkt beschrieben werden.)
4. Außenanstrich und Verarbeitung
5. Anstrich der Innenwände
6. Deckenanstrich
7. Holzverarbeitung, innen
8. Böden (jedes Zimmer separat aufführen)
9. Heizung
10. Zusatzheizung z.B. Kamin
11. Geplante Einrichtung (jedes Zimmer separat aufführen)
12. Erforderliche Hilfsgeräte (Liste, Grösse, Preis etc.)
13. Beschreibung des Gartens
14. Kauf oder Miete (wenn Kauf, nähere Beschreibung der Kaufbedingungen)
15. Voraussichtlicher Einzugstermin. Nehmen wir einmal an, Sie wünschen sich etwas unerreichbar

Fernes, wie z.B. Hochschulbildung. Beschreiben Sie Ihr Ziel trotzdem detailliert, erwähnen Sie den Nutzen, den Sie sich von seiner Realisierung versprechen etc.

### **UNIVERSITÄTSBILDUNG**

1. Gewünschter Titel
2. Bevorzugte Universität
3. Zulassungsqualifikationen
4. Mittel, diese zu erwerben, falls notwendig
5. Voraussichtlicher Studienbeginn
6. Studienplan des ersten Jahres
7. Studienplan des zweiten Jahres
8. Studienplan des dritten Jahres
9. Studienplan des vierten Jahres
10. Eventuelles Zusatzstudium
11. Voraussichtliche Dauer des Projektes
12. Wohnung während des Studiums
13. Einschreibegebühren und Kosten für Bücher (jährliche Berechnung)
14. Beabsichtigte Kostendeckung (Ersparnisse, Verdienst, Studienbeihilfen etc.)

## 15. Laufbahn nach Erlangung eines akademischen Grades

Wenn Sie einen Ehepartner suchen, gehen Sie in derselben Weise vor:

### **NEUER EHEPARTNER**

1. Alter (5 Jahre Spielraum)
2. Größe
3. Gewicht
4. Familie, Herkunft
5. Haarfarbe und -länge
6. Augenfarbe
6. Eigenschaften (z.B. gutaussehend, sportlich, elegant etc.)
8. Religion
7. Religiöse Einstellung (gläubig, durchschnittlich, gleichgültig)
8. Beruf
9. Einkommen
10. Bildungsgrad
11. Raucher oder Nichtraucher
12. Trinker oder Antialkoholiker
13. Milieu in dem er/sie lebt / sich gerne aufhält
14. Temperament (gesellig, ruhig, schüchtern, dynamisch)
15. Bevorzugte Freizeitbeschäftigung
16. Einstellung zum Geld (sparsam, geizig, großzügig, planvoll)
17. Geschlechtliche Einstellung
18. Wunsch nach Kindern (wenn ja, wieviele)
19. Lieblingsfarben
20. Pläne und Ziele (z.B. Hausbau, Weltreisen, großes Geschäft)

Mit Sicherheit würden Ihnen noch weitere Punkte einfallen, wenn Sie sich etwas mehr Zeit zum Nachdenken nehmen und sich z.B. Ihren Traumpartner richtig vorstellen. Je mehr Sie ins Schwärmen- und Träumen kommen, desto mehr Details fallen Ihnen ein.

Doch diese Beispiele sollten ausreichen, um Sie mit dem System bekannt zu machen. Hier noch einige Anregungen zur näheren Beschreibung Ihrer eigenen Wünsche:

1. Stellen Sie die Liste so umfassend wie möglich auf. Ich habe vorgeschlagen mindestens 10 Punkte aufzuführen. Man kann für jedes Ziel mindestens 10 Attribute finden; für die meisten Punkte werden Sie aber mit Sicherheit mehr finden. Erweitern Sie in diesem Fall Ihre Beschreibung deshalb ruhig, bis Sie glauben, dass sie vollständig ist. Sie werden später sehen, dass die Verwirklichung Ihres Wunsches um so leichter ist, je ausführlicher und genauer Sie ihn beschrieben haben.
2. Beschreiben Sie genau. Wenn Sie z.B. eine Farbe beschreiben, tun Sie das nicht einfach mit „dunkel“ oder „hell“ ab, sondern schreiben Sie z.B. „kaminrot“ oder „kobaltblau“. Oder wenn von Geld die Rede ist (z.B. der Preis/Wert eines Artikels, Höhe des Gehaltes) seien Sie nicht vage. Nennen Sie den Betrag möglichst auf Heller und Pfennig. Wenn Sie die Absicht haben abzunehmen, führen Sie auf, um wie viel Kilo Sie abnehmen wollen. Seien Sie genau, wenn es darum geht, angestrebten persönlichen Nutzen oder Genugtuung zu beschreiben: Formulieren Sie exakt was Sie anstreben. Das wird Ihnen bei der Verwirklichung Ihrer Ziele sehr hilfreich sein.
3. Wenn Sie anfangs Schwierigkeiten haben, etwas genauer zu definieren, was Sie bis jetzt erst vage im Kopf haben, gibt es auch hier Übungen, die Ihnen helfen werden. Nehmen Sie z.B. irgend etwas, woran Sie sehr hängen und beschreiben Sie diesen

Gegenstand. Einige Minuten Übung bringen Sie auf den richtigen Weg und Sie können fortfahren mit der Beschreibung Ihrer Wünsche und Ziele.

Bemühen Sie sich, alle Punkte in Ihrer Liste ausführlich, genau und verständlich zu definieren. Anfangs hatten Sie vielleicht nur eine vage Vorstellung von dem Mantel, das neue Heim oder den Ehepartner den Sie sich wünschten. Nun haben Sie – nachdem Ihre Liste steht – eine ganz genaue Vorstellung.

Wenn Sie keine solche genaue Vorstellung haben, können Sie auch nicht erwarten, dass die schöpferischen Kräfte Ihres eigenen Geistes und des Universums Ihnen das schenken, was Sie wollen. Ihre genaue Vorstellung ist die Zeichnung, nach der diese Kräfte zu arbeiten beginnen.

Es ist wie bei allen Dingen, die auf dieser Erde erfunden, entdeckt oder erschaffen wurden: Zuerst war stets ein Gedanke, eine Vorstellung oder ein Wunsch da. Es folgte ein genau umrissener Plan und schließlich wurde das Ziel erreicht.

Beispiele: Bevor ein neues Hochhaus entsteht, entwirft der Architekt einen genau detaillierten Plan, bei dem nichts ausgelassen wird. Bevor eine neue Erfindung entstand, gab es einen Plan – sei er nur im Geiste gewesen, oder (was meistens der Fall ist) bis ins letzte Detail niedergeschrieben. Bevor eine neue Expedition startet, um versunkene Schätze oder vergessene Kulturen zu entdecken, wird ein genauer Plan erstellt, der die Reiseroute und die erforderliche Ausrüstung beschreibt.

Ihre persönliche Liste mit Ihren präzise beschriebenen Wünschen, ist Ihr exakter Plan. Ohne einen solchen Plan, der bis ins letzte Detail geht, werden sich auch Ihre Wünsche nur vage, oder gar nicht erfüllen lassen.

### **Übung 3:**

Schreiben Sie oben auf die Seite den ersten Punkt von Übung 2. Beschreiben Sie diesen Punkt genauso, wie Sie ihn sich wünschen.

Hier drei Techniken, um diese Beschreibung in die Tat umzusetzen.

1. Lesen Sie die Übung 3 dreimal täglich, am besten morgens nach dem Aufstehen, mittags nach dem Essen und abends vor dem Schlafengehen. Am einfachsten wird es wohl sein, diese Übung in ein kleines Notizheft zu schreiben, das Sie immer bei sich tragen können.
2. Natürlich muss man daraus kein geheimnisvolles Ritual machen: Übergehen Sie das Geschriebene nur langsam und aufmerksam. Wenn es die Umstände erlauben, machen Sie diese kleine Übung alleine, ungestört und lesen Sie das Geschriebene möglichst laut vor – das ist die wirksamste Methode. Wenn Sie Ihre Wiederholungsübungen nicht immer laut sprechen können, dann flüstern Sie vor sich hin. Die Bewegung von Kiefer, Lippen und Zunge und die Bildung der Worte wird den Wert der Übung erheblich steigern. Wenn Sie nicht einmal flüstern können, weil es die Umstände nicht erlauben, lesen Sie eben leise. Das ist immer noch besser als gar nicht zu lesen. Und vergessen Sie nicht, dass diese Sache nur für Sie bestimmt ist. Lassen Sie weder zuhause noch am Arbeitsplatz irgend jemand sehen, was Sie da lesen!
3. Wenn Sie tagsüber ab und zu mal „einen freien Kopf“ haben, denken Sie gelegentlich an die Übung.
4. Sie haben Ihren ersten Wunsch formuliert, stellen Sie sich im Gedanken vor, dass er

bereits in Erfüllung gegangen ist. Wenn Sie ein materielles Ziel formuliert haben, stellen Sie sich vor, wie Sie es berühren, wie es sich anfühlt, wie Sie es benutzen. Wenn es sich um etwas Immaterielles handelt (z.B. eine gewünschte Charaktereigenschaft), stellen Sie sich vor, Sie besäßen sie bereits. Wenn Sie sich z.B. Selbstbewusstsein wünschen, sehen Sie sich in einer schwierigen Situation sehr selbstsicher stehen, gehen und sprechen. Erheben Sie den Kopf, öffnen Sie weit die Augen und fühlen Sie sich innerlich selbstsicher und der Situation gewachsen.

Wenn Sie diese konstruktiven, angenehmen Gedanken haben, formen Sie sie geistig in Worte, sofern sie in Worte auszudrücken sind. Wenn Sie z.B. abnehmen wollen, sehen Sie sich vor Ihrem geistigen Auge auf der Waage stehen, wie Sie den Zeiger beobachten und zu sich sagen: „Gut, jetzt habe ich mein Ziel erreicht.“

Stellen Sie sich vor, wie Sie in den Spiegel schauen und sagen: „Ich habe mich zu meinem Vorteil verändert!“, sehen Sie schon die neuen Kleider, die Sie bestellen, weil die alten viel zu weit geworden sind. Stellen Sie sich vor, was die Verkäuferin im Laden zu Ihnen sagen wird, oder die Arbeitskollegen über Ihr gesünderes, besseres Aussehen.

Zwingen Sie sich nicht zu solchen Gedanken. Ballen Sie nicht die Faust und sagen sich „ich werde es schaffen, ich muss es schaffen“. Denken Sie an den Spruch **„in der Ruhe liegt die Kraft“**.

Entspannen Sie sich physisch so weit wie möglich. Sie können diese Übung beim Gehen machen. Hundertprozentige Entspannung ist dabei fast unerreichbar, aber man kann die Hände lose hängen lassen, kann das Tempo ein wenig drosseln, ruhig und tief atmen und sein Gesicht durch ein kleines Lächeln entspannen.

Wenn Sie daheim, im Büro, im Bus oder im Flugzeug sitzen, achten Sie darauf, dass Ihre Füße bequem aufgesetzt sind, dass Ihre Bein- und Annmuskeln entspannt sind und dass Ihr Kopf „richtig sitzt“, so, dass der Nacken unbelastet bleibt. Wenn Sie sich hinlegen, entspannen Sie sich ganz. Physische Entspannung und tiefes, gleichmäßiges Atmen verhelfen zu ruhigem Nachdenken.

Denken Sie genau und detailliert nach. Wir wissen, wie man das macht.

Schaffen Sie sich vor allem Aufmerksamkeit für Ihre Gedanken: Verweilen Sie bei jedem Detail, weil es für Sie wichtig ist. Können Sie sich noch an Gelegenheiten zurückerinnern, als Sie besonders aufmerksam waren? Als Sie z.B. Ihr Aussehen vor einem großen Ereignis im Spiegel überprüften, waren Sie doch aufmerksam interessiert?

Sicherlich interessierte Sie auch ein Paket, das ein lange erwartetes Geschenk enthielt. Interesse entspringt persönlichem Engagement. **Das ist Ihr Experiment, unter Ihrer Leitung, zu Ihrem Nutzen.** Deshalb führen Sie es mit Interesse durch.

Lächeln Sie, während Sie nachdenken. Es ist psychologisch erwiesen, dass angenehme Gedanken sich in einem Lächeln äußern und dass andersherum ein Lächeln auch ein angenehmeres Gefühl hervorruft.

Deshalb lächeln Sie. Erfahren Sie Vergnügen, während Sie an die Realisierung Ihres Wunsches denken.

Es kann sein, dass, wenn Sie diese Übung mit geschlossenen Augen machen, Ihr Geist ein visionäres Bild entwirft. Die Fähigkeit, mit dem geistigen Auge Visionen zu sehen, ist angeboren.

Sir Francis Galton, ein britischer Genetiker, studierte diese Fähigkeit und fand dabei heraus, dass sie sehr vielschichtig ist. Viele Menschen können keine geistigen Bilder projizieren; andere können sich mit Mühe ein oder zwei Gegenstände vorstellen, wobei diese in ihrer Vorstellung undeutlich und ziemlich farblos erscheinen; andere wiederum können mit

Leichtigkeit helle, klare Bilder vor ihrem geistigen Auge entstehen lassen, die in ihrer plastischen Form und Gestalt völlig der Wirklichkeit entsprechen. Frauen haben eine bessere Vorstellungskraft als Männer und Kinder sind Erwachsenen überlegen.

Wenn Sie diese Vorstellungsgabe haben, nutzen Sie sie, um Ihre Denkweise zu schärfen. Malen Sie sich Ihr Bild so lebendig und detailliert wie nur möglich aus, behalten Sie es vor Ihrem geistigen Auge und denken Sie immer wieder mit Interesse daran. Wenn Sie sich auf diese Weise keine geistigen Bilder vorstellen können, glauben Sie nicht, dass Sie dadurch in Ihrer Selbstentfaltung benachteiligt wären. Oft gleichen diejenigen, denen die Vorstellungsgabe abgeht, diesen Mangel dadurch aus, dass sie für die volle Bedeutung von Worten sehr empfänglich sind. Worte können nämlich ebenso bedeutsam und lebendig sein wie die Bilder die man vor seinem geistigen Auge sieht. In diesem Fall werden Sie zusätzlichen Gewinn haben, wenn Sie Ihre Übungen laut sprechen.

Schreiben Sie die Übung 3 jeden Tag neu! Sie werden herausfinden, dass Sie Verbesserungen an dieser Übung vornehmen, wenn Sie sie wieder durchlesen und darüber nachdenken. Sie werden verschiedene Punkte streichen wollen; andere werden Sie umformulieren oder neue, interessantere und wünschenswertere Details hinzufügen wollen. Schreiben Sie diese Änderungswünsche auf, wenn sie Ihnen in den Kopf kommen. Sie können sie auf der Seite der Übung 3 notieren oder auf einen Zettel schreiben und später in Ihr Notizheft eintragen.

Es ist durchaus positiv, wenn Sie Änderungswünsche haben. Das ist ein Zeichen dafür, dass Sie anfangen, Ihre Denkweise in klare Bahnen zu lenken; das geht nur langsam vor sich und tritt nicht gleich am ersten oder zweiten Tag ein.

Sie sind vielleicht geneigt zu sagen: „ich kann doch meine Änderungen und Verbesserungen aufschreiben, ohne die Übung 3 jeden Tag neu zu schreiben“. Natürlich können Sie das tun; aber das **Ergebnis wäre gleich Null**. Es ist wichtig, dass Sie für Ihre täglichen Leseübungen eine sauber geschriebene Kopie der Übung 3 vorliegen haben, die die Grundlage für konstruktives, gewinnbringendes Denken bedeutet. Sie werden kaum zufriedenstellende Ergebnisse erzielen, wenn Ihr Übungsblatt mit Strichen, Verbesserungen und Einfügungen verunstaltet ist. Deshalb schreiben Sie die Übung 3 jeden Tag und halten Sie sie immer auf dem letzten Stand.

Auch wenn Sie keine Änderungen vornehmen wollen, schreiben Sie die Übung möglichst jeden Tag neu ab. Beim Schreiben vertiefen sich Ihre Gedanken; dies ist der einfachste Weg, sich auf ein bestimmtes Thema zu konzentrieren. Hinzu kommt, dass durch den kinästhetischen Sinn der Inhalt von dem, was Sie schreiben, durch die körperlichen Bewegungen von Finger, Hand, Handgelenk und Arm an Kopf und Geist weitergegeben wird. Der kinästhetische Sinn ist in Muskeln, Sehnen und Gelenken und hilft unter anderem mit, die Position und Bewegung der Glieder zu kontrollieren, wenn Sie unbeobachtet sind; der kinästhetische Sinn entscheidet auch, welches von zwei Gewichten schwerer ist, sagt Ihnen beim Tasten, welche von zwei Kugeln größer ist und ermöglicht, dass man ohne hinzusehen essen kann, indem er die Hand mit der Nahrung zielsicher zum Mund führt.

Der kinästhetische Sinn ist darüber hinaus eine wesentliche Hilfe beim Lernen. Die konventionellen Erziehungsmethoden beruhen in der Hauptsache auf den Sinneseindrücken Sehen und Hören. Aber viele Menschen, die visuell benachteiligt sind und deshalb nicht auf normale Weise lesen können, schaffen es, indem sie mit ihren Fingern die Konturen großer Buchstaben nachfahren. Einige Musiker spielen auswendig, indem sie sich Notenblatt auf Notenblatt vorstellen und jeden einzelnen Akkord ablesen. Andere lernen auswendig und erinnern sich mit Hilfe des kinästhetischen Sinnes sogar an ein großes Repertoire. Ebenso hilft die manuelle Tätigkeit des Schreibens, den Gedanken Ihrem Geist stärker einzuprägen.

Lesen Sie diese Übung laut, wenn Sie sie schreiben. Auf diese Weise beeinflussen Sie Ihren Geist gleich dreimal durch Sehen, Hören und Kinästhetik.

Lächeln Sie beim Schreiben. Eine Übung, die man freudig tut, wird ganz aufgenommen; man erinnert sich lange daran und handelt auch danach.

Ich habe es mir zur Regel gemacht, das Wort „Lächeln“ gut sichtbar auf jede Seite oben an zu schreiben, die sich mit diesen Übungen befasst. Das würde ich Ihnen auch empfehlen. Genießen Sie sich nicht, sich selbst auf diese Weise anzuspornen, denn niemand weiß etwas davon und Sie ziehen Nutzen daraus.

Lassen Sie mich diese Techniken nun in drei weiteren Übungen zusammenfassen:

#### **Übung 4:**

Lesen Sie Übung 3 dreimal täglich – wenn möglich laut.

#### **Übung 5:**

Denken Sie an Übung 3, wenn Sie Zeit dazu haben. Denken Sie klar: Sprechen Sie den Gedanken oder stellen Sie ihn sich vor, je nachdem was Sie besser können. Interessieren Sie sich dafür. Denken Sie gerne daran.

#### **Übung 6:**

Schreiben Sie Übung 3 täglich neu, einschließlich der notwendigen Korrekturen und Zusätze. Machen Sie immer eine saubere Abschrift.

Die Übungen 4 bis 6 sollten täglich nur wenige Minuten in Anspruch nehmen. Die Übung 5 beansprucht nur einen Bruchteil der Zeit, die Sie sonst weniger produktiv verbraucht hätten. Seien Sie mit diesem bescheidenen Beginn zufrieden. Üben Sie nicht zuviel. Stürzen Sie sich niemals auf die Übungen wie ein Hungriger auf sein Steak, sonst könnte es leicht passieren, dass Sie unter „geistigen Verdauungsstörungen“ zu leiden hätten; Sie würden bald dieser Methode Überdrüssig werden. Gehen Sie ruhig und gelassen genau nach Anweisung vor.

Diese Methode, Ihren Wunsch zu verbessern und an ihm zu arbeiten hat noch einen Vorteil. Sie werden nämlich herausfinden, dass es hilft, Dinge die Sie wirklich wollen, auszujäten wie Unkraut.

Viele Leute glauben, etwas haben zu wollen, ohne sich darüber klar zu sein, was für Folgen ihr Wunsch haben könnte.

Deshalb beschreiben Sie Ihren Wunsch Punkt für Punkt mit allen möglichen Konsequenzen und überlegen Sie gut, ob Sie das, worüber Sie schreiben, auch wirklich haben wollen.

Nehmen Sie die Übungen 4, 5 und 6 sehr genau. Sie bilden nämlich die Grundlage Ihres Programms. Der Autor Arnold Bennett sagt z.B. in seinem Buch „Die Geistige Leistungsfähigkeit“, dass die drei Hauptgründe für ein gescheitertes Leben im Fehlen eines Wunsches, im Spott der Freunde und im anfänglichen Zuvielwollen zu suchen sind.

Die in diesem Werk geschilderte Methode unterliegt nicht dieser Gefahr. Denn durch das Detaillieren und Wiederholen machen Sie sich selbst klar, was Sie sich wünschen und bestätigen diesen Wunsch täglich.

Hinzu kommt, dass Ihre Freunde Sie ja nicht belächeln können, weil Sie Ihren Plan strikt für sich behalten.

Und schließlich beißen Sie ja immer nur soviel von Ihrem Kuchen ab, wie Sie kauen können. Sie nehmen immer nur ein Ziel im Angriff – das einfachste zuerst.

Und vergessen Sie nicht, dass Sie Ihr Geheimnis niemanden preisgeben dürfen! Das ist entscheidend. Sagen Sie es nicht einmal Ihrem Ehepartner oder Ihrem besten Freund.

Behalten Sie es ganz ausschließlich für sich!

Jetzt werden Sie wissen wollen, wie diese Technik für Sie wirksam wird. Im nächsten Kapitel werden wir diesen Punkt besprechen.

### **Zusammenfassung:**

Kontrolliertes, richtig gelenktes Denken wird Ihr Leben erfreulicher gestalten.

Verschaffen Sie sich über Ihren Wunsch Klarheit; definieren Sie ihn ganz genau.

Lesen Sie Ihren „Wunschzettel“ dreimal täglich.

Schreiben Sie ihn, so sorgfältig Sie können, täglich neu.

Versuchen Sie unbedingt laut vorzulesen.

Denken Sie darüber nach, wann immer Sie können

Formen Sie Ihre Denkschablone in aller Ruhe.

Zeigen Sie ständig Interesse und Aufmerksamkeit dafür

Haben Sie Spaß daran.

Formen Sie Ihren Wunsch in Worte oder geistige Bilder .

Ändern und korrigieren Sie Ihren Wunschzettel immer wieder.

Sprechen Sie mit niemanden über Ihren Plan.

*Jede menschliche Errungenschaft begann als Gedanke.*

*Gedanken sind Feuer.*

*Unklare Gedanken spucken wie eine nasse Rakete.*

*Zielbewusstes Denken ist wie die Flamme eines Schweißbrenners.*



## Die Allmacht der Gedanken

*„So wie die Gedanken sind, ist auch der Charakter;  
denn die Seele wird von Gedanken geprägt“.*

MARC AUREL

Ein Städter verirrt sich im Wald; nach wenigen Tagen stirbt er an Hunger und Angst. Ein erfahrener Naturmensch, der sich im gleichen Wald verirrt, kann monatelang von wilden Früchten, Beeren, Gemüse, Kräutern, Wild oder Fisch leben; er findet alles und das reichlich, weil er weiß, was essbar ist und wo er zu suchen hat.

Mit Ihren Denküben sieht es ebenso aus. Sie werden ganz sicher Ergebnisse erbringen; aber die Ergebnisse kommen oft aus einer unerwarteten Richtung mit unerwarteten Lösungen. Wenn Sie wissen, wonach Sie suchen, können Sie die richtigen Lösungen erkennen und zu Ihrem Vorteil nutzen.

Lassen Sie mich aus meiner eigenen Erfahrung sprechen. Das Ereignis liegt weit zurück und deshalb kann ich ruhig darüber reden: Ich wollte, dass mir eine Vertriebsorganisation beim Verkauf meiner Bücher behilflich ist, und wandte deshalb die in diesem Werk beschriebenen Techniken an.

Ich wollte die übliche Autor-Verleger-Beziehungen anknüpfen und schrieb deshalb alle New Yorker Verlage an. Aber nicht einer war an mir als Autor interessiert. Mein Wunsch schien nicht realisierbar.

Bald aber sorgten drei Freunde von mir – zwei in meiner Heimatstadt, einer Tausende von Kilometern entfernt – dafür, dass ich gewinnbringende Verkäufe und neue Aufträge tätigen konnte. Einer übernahm ein Theaterstück; ein anderer stellte mich einem Verleger vor; und der dritte nahm Geld auf, um die Werbung für einen Lehrgang für Einzelhandelsverkäufer zu finanzieren. Hinzu kam, dass jemand, den ich bis dahin nicht einmal kannte, eine Reihe von Kontakten schuf, die mich schließlich zu einem Verleger von Theaterstücken führten. Die vier kannten sich untereinander nicht. Keiner von ihnen wusste, dass ich einen Verleger suchte. Zwei von ihnen starteten ihre Aktion, ohne dass ich selbst davon wusste. Einmal handelte ein Freund sogar entgegen meiner Ansicht, wobei sich seine Taktik als richtig und gewinnbringend für mich erwies.

Hinzu kommt, dass ich diese wertvolle Hilfe ohne Zahlung der branchenüblichen 10% Vermittlungs- Provision erhielt!

Ich will mit diesem Vorfall sagen, dass meine Denkweise Ergebnisse erbrachte, allerdings in einer anderen Form als erwartet. Als dies geschah, wusste ich zum Glück schon genügend über die Macht der Gedanken, um diese Chancen zu erkennen und zielstrebig zu nutzen. Sie werden ähnliche Erfahrungen schon gemacht haben. Vielleicht haben Sie es mit dem Spruch: „Unverhofft kommt oft“ abgetan, wie der Volksmund sagt. Und womöglich haben Sie die Chancen gar nicht erkannt, die dahinterstecken – hinter einem so unverhofften, freudigen Ereignis.

Ich weiß nicht, was Sie erwarten; ich kann auch nicht vorhersagen, in welcher Form Ihre Erwartungen eintreffen werden. Ich kann Ihnen aber einige allgemeine Hinweise geben.

Hier sechs Methoden, nach welchen Sie zielbewusste Gedankenmacht für sich nutzbar machen:

### **Sie haben sich Ihr Ziel eingeprägt**

Viele Menschen erreichen ihr Ziel nur deshalb nicht, weil sie einfach vergessen, das zu tun,

was sie tun sollten und auch leicht könnten.

Das ist so, wie bei „Harry“ (nennen wir ihn einfach mal so). Zwei bis dreimal im Jahr beschließt er zu seiner Frau und seinen Kindern besonders nett und sanftmütig zu sein. Aber zugleich vergisst er hundertmal im Jahr seine guten Vorsätze, wegen den üblichen Alltagssorgen; er flucht und schreit seine Familie an und macht damit sich und seine nächsten Angehörigen unglücklich.

Der Entschluss abzunehmen fällt oft auf die gleiche Weise in sich zusammen. Aus reiner Vergesslichkeit oder Nachsichtigkeit (mit sich selbst) wird eben doch das verlockende Tortenstück gekauft, kommt wieder Butter auf die Kartoffeln sowie Milch und Zucker in den Kaffee. „Der Geist ist willig, das Fleisch ist schwach“.

Die schlimme Gewohnheit des Hinausschiebens rührt zur Hälfte von Vergesslichkeit, zur anderen Hälfte von Nachsichtigkeit (mit sich selbst) her.

William James sagte: *„es spielt keine Rolle, wie edel die Gefühle sind, die jemand hegt. Nimmt man nicht jede Gelegenheit zum Handeln wahr, wird der Charakter von den edlen Gefühlen vollkommen unbeeinflusst bleiben. Mit guten Vorsätzen ist der Weg zur Hölle sprichwörtlich gepflastert“.*

Unsere Methode erinnert Sie pausenlos an Ihre guten Vorsätze; sie werden fester Bestandteil Ihres Denkens; sie stehen sozusagen in der ersten Reihe Ihrer geistigen Armee, wenn es darum geht, einen Vorsatz in die Tat umzusetzen.

Mit anderen Worten: Sie werden daran erinnert, das zu tun, was Sie tun wollen.

12

### **Sie erhalten Eingebungen**

Diese Übung in zielgerichtetem, beherrschtem Denken machen Ihren Geist für etwas bereit, was allgemein Inspiration genannt wird. Die meisten Menschen bilden sich ein, dass die Eingebung nichts für sie ist, dass sie etwas Seltenes, ja sogar Übernatürliches ist, das nur Dichtern, Propheten und Genies vorbehalten ist. Das stimmt nicht. Jeder hat Eingebungen, aber die meisten Menschen nehmen keine Notiz davon.

Dichter, Propheten und Genies warten darauf, nutzen sie und entwickeln sie weiter. Sie können ebenfalls lernen, sie weiter zu entwickeln; Sie können sie dazu benutzen, aus sich das zu machen, was Sie sein wollen.

Eingebungen kommen selten als gewaltige, Ehrfürcht einflößende, gefühlsbetonte Erfahrung oder als Vulkanausbruch von Einsicht oder Macht. Sie kommen zu den meisten Menschen still und leise, so wie sich eine Blüte über Nacht öffnet und wie sich die Wasseroberfläche eines Sees kräuselt, wenn Fische aufsteigen. Eingebungen sind Gedanken, die vom Unterbewusstsein einen Weg ins Bewusstsein gefunden haben.

Nach Eingebungen muss man Ausschau halten und sofort reagieren. Nur über einen kurzen Zeitraum hinweg können Blumen bestäubt werden, ernähren Fische Ihre Nachkommen. Es kann oft lange dauern, ehe sich ein verpasste Gelegenheit wieder bietet.

**Seien Sie deshalb wachsam.** Die erste Anregung kommt einige Zeit, nachdem Sie dieses Programm begonnen haben. Ich kann nicht sagen, wann sie kommt. Sie kann schon 2 Minuten, nachdem Sie die Übung 3 geschrieben haben, kommen; sie kann auch drei Tage später, während Sie mit der Übung 5 beschäftigt sind, auftreten, gerade dann wenn Sie sich ruhigen und angenehmen Gedanken über die Erfüllung Ihres Wunsches hingeben; die Eingebung kann gerade dann kommen, wenn Sie zum fünftenmal am Tag die Übung 6 praktizieren.

Früher oder später, aber in jedem Fall kommt die Eingebung einmal!

Wie erkennt man eine Eingebung? Was ist das überhaupt? Eingebung ist, wenn Sie plötzlich

eine Idee haben, wie sie teilweise oder ganz Ihr Ziel erreichen können. Das ist der entscheidende Moment. Halten Sie Ihre Idee fest und schreiben Sie sie auf. Ich wiederhole: schreiben Sie sie auf!!!

Wenn Sie sie nicht aufschreiben, werden Sie sie sicher vergessen, und es kann sein, dass Sie diese Eingebung niemals wieder haben werden. Halten Sie Ihre Idee fest und schreiben Sie sie auf, auch wenn es Ihnen unbedeutend erscheint. Solange sie zu Ihrem Ziel passt, ist es eine Eingebung.

Fangen Sie Ihre Idee ebenso ein, auch wenn es Ihnen unpraktisch oder überflüssig erscheint. Wenn Sie es nicht tun, werden Sie niemals herausfinden, ob Sie damit etwas hätten anfangen können. Wenn Sie die Idee aber festhalten, werden Sie wahrscheinlich früher oder später auch Wege finden, diese Idee weiterzuverwenden.

Behalten Sie Ihr Notizbuch immer in Reichweite, damit Sie, wenn Ihnen eine Idee in den Kopf kommt, diese gleich niederschreiben können. Dabei ist völlig egal, ob Ihre Idee Sie beim Essen, bei der Arbeit, bei einem Spaziergang, im Bus oder im Bett „überfällt“; halten Sie sie fest und schreiben Sie sie auf.

Sagen Sie sich immer wieder vor: „Das ist ein Schritt zu dem, was ich will; ein Schritt zu einem neugestalteten Leben“. Wenn Sie dieses Ziel vor Augen haben, werden Sie das, was Sie gerade tun, sein lassen, um Ihre Idee festzuhalten und aufzuschreiben.

Haben Sie keine Angst: Ihr Unterbewusstsein würde Sie nie in Gefahr bringen, Sie werden also einen solchen „Gedankenblitz“ kaum dann haben, wenn Sie gerade mit 180 Stundenkilometer auf der Autobahn fahren und ein Oberholmanöver einlegen, oder wenn Sie gerade eine hochkomplizierte und mitunter gefährliche Maschine bedienen.

Die Erfahrung zeigt eher, dass solche Eingebungen in eher ruhigen Momenten kommen, auch wenn ein solcher ruhiger Moment nur zwischen zwei kurz aufeinanderfolgenden Stress-Situationen liegt (der Fahrtweg von einer zur anderen Konferenz, die kurze Unterbrechung am „stillen Örtchen“, die hastig eingeschobene 5-Minuten-Kaffeepause, etc.).

Ich habe übrigens herausgefunden, dass die Zeit, während der ich täglich meine Übungen schreibe, ganz besonders reich an Ideen ist. Ich musste meine Übungen oft mehrmals unterbrechen, um neue Ideen aufzuschreiben und festzuhalten.

Ich kann nur immer wiederholen:

### **Halten Sie jede Idee schriftlich fest**

Ich tue das, weil man sie nie vergisst, wenn man sie öfters liest. Denken Sie daran und tun Sie es auch.

Neben meiner schriftstellerischen Arbeit gebe ich Unterricht in kreativem Schreiben. Viele Studenten klagen, dass sie keine schöpferischen Ideen haben. Ich konnte immer wieder beweisen, dass alle Studenten zu jedem Thema schöpferische Ideen entwickeln können, wenn sie sie aufschreiben. Im Klassenzimmer stelle ich mich hinter sie und dränge die Studenten immer wieder zum Schreiben, und mit der Zeit sehen sie, dass es auch diejenigen schaffen, die sich vorher beklagt haben! Ganz genauso dränge ich Sie zu diesem entscheidenden Punkt: Halten Sie jede Idee fest und schreiben Sie sie auf.

Dieser Vorgang umfasst viel mehr als das einfache Festhalten der Idee. Beim Niederschreiben werden Sie nämlich häufig feststellen, dass Sie Ihre Idee klarer umreißen und ausbauen können. Ein Beispiel dazu: Haben Sie schon einmal an Ihrem Mantel einen losen Faden entdeckt? Wenn Sie daran gezogen haben, stellten Sie fest, dass er viel länger ist, als Sie erwarteten.

Machen Sie es mit Ihrer Idee ebenso: Halten Sie sie fest und „ziehen Sie daran“, Sie werden sehen, es steckt noch viel mehr dahinter als in den anfänglichen Bruchstücken.

### **Sie regen Ihren Geist an**

Ihr Geist verkümmert, wenn er nicht angeregt wird, aber reagiert sofort auf jede Ermutigung. In diesem Zusammenhang meine ich mit Ermutigung das Einfangen unserer Ideen und der weitere Ausbau, durch das Niederschreiben und „daran arbeiten“.

Ein Unternehmer kann sein Büro verlassen und über sein Gelände gehen, um zu sehen, was dort passiert; Sie können aber Ihr geistiges Hauptbüro nicht verlassen (wenigstens nicht in einem gewöhnlichen Denkvorgang). Sie müssen auf Ihrem Platz bleiben und darauf warten, was Ihnen die Ideenfabrik des Unterbewusstseins zur Prüfung liefert.

Sie können aber die unsichtbaren, unzugänglichen Ideenlieferanten anregen durch Ihre Aufmerksamkeit, Tatkraft und Anerkennung.

**Aufmerksamkeit:** Entwickeln Sie einen festen Glauben, dass Ihr Geist Sie mit den gewünschten Ideen beliefern kann und will. Lernen Sie sie erkennen, wenn sie in Ihr Bewusstsein eindringen.

**Tatkraft:** Halten Sie zunächst die Idee fest, indem Sie sie aufschreiben. Verbinden Sie sie mit anderen Ideen aus derselben Quelle oder einer anderen. Setzen Sie Ihre Ideen dann in die Tat um.

**Anerkennung:** Man braucht seinen Spaß und seine Dankbarkeit sich selbst und seinem Geist gegenüber nicht zu verstecken. Lächeln Sie einfach und sagen Sie sich laut oder leise irgend etwas Nettes, wie: „Das ist eine gute Idee! Ich bin glücklich, darauf gekommen zu sein, weiter so“. Benutzen Sie Ihre eigenen Worte. Ein wenig Training wird Ihre Worte natürlich und Ihnen vertraut klingen lassen.

Geizen Sie nicht mit Lob und Anerkennung Ihnen selbst gegenüber. Ihr Geist braucht das und blüht dadurch auf. Mark Twain sagt ganz richtig: „...*ein Grundtrieb ist der Hunger nach Eigenlob*“ und John Milton schrieb einmal: „*Ofmals ist nichts wertvoller als von sich selbst überzeugt zu sein*“.

Wenn Sie ihren Geist anregen, indem Sie ihm Aufmerksamkeit, Tatkraft und Anerkennung zukommen lassen, wird er das mit einem größeren Einsatz für Sie lohnen.

Die Fähigkeit Ideen zu haben, wird größer und arbeitet mit der Zeit immer schneller: Immer mehr Ideen werden immer schneller entwickelt. Sie werden einmal Ihr ganzes Vertrauen in diese Fähigkeit legen. Sie werden sich an jede Aufgabe und an jedes Projekt heranwagen in der Überzeugung, dass Ihr Geist Sie mit den dafür notwendigen Ideen beliefern wird.

### **Sie formen Ihren Charakter um.**

Durch beharrliches Wiederholen der Übungen 4, 5 und 6 profitieren Sie von dem Gesetz, dass ein wiederholter Gedanke zum Glauben wird. Sie können die Auswirkungen dieses Gesetzes überall in Ihrer Umgebung beobachten. Der eingebildete Kranke fürchtet dauernd, krank zu sein; der nächste Schritt ist, dass er glaubt, krank zu sein; und bald ist er wirklich krank. Der Pessimist denkt dauernd an das Pech, das ihn verfolgt; dann glaubt er daran, und schließlich verfolgt es ihn auch wirklich.

Hand aufs Herz: Wenn Sie ehrlich zu sich selbst sind, werden Sie derartige Erfahrungen auch schon gemacht haben und können dies bestätigen. Mitunter redet man sich mit Sprichwörtern heraus, wie: „ein Unheil kommt selten allein“. In Wirklichkeit zieht ein Unheil oft weitere nur deswegen an, weil man sie fast schon erwartet. Es scheint, als gäbe es ein unbeschriebenes Gesetz dafür, das negative Gedanken, Gefühlsregungen und Einstellungen regelrecht das negative anziehen. Doch wenn es dieses Gesetz gibt (wovon ich persönlich zwar überzeugt bin, das aber nicht als unumstößliche Behauptung darstellen möchte), so muss es logischerweise auch den „Gegenpol“ geben und zwar das positive Gedanken, Gefühlsregungen und Einstellungen das Positive anziehen.

Lassen wir es doch einfach einmal so im Raum stehen. Nehmen Sie doch einfach an, das es

ein solches, unbeschriebenes Gesetz gibt: Was haben Sie schon zu verlieren? Sie sind mit Ihrem jetzigen Leben und / oder Ihrer jetzigen Situation unzufrieden, sonst hätten Sie ja nicht dieses Werk gekauft. Also kann von jetzt an alles nur noch besser werden, keinesfalls schlechter, wenn Sie die hier enthaltenen Ratschläge strikt oder wenigstens einigermaßen konkret befolgen. Es kostet Sie ja nichts, außer etwas von Ihrer Zeit. Nehmen Sie den Teil Ihrer Zeit, den Sie tagsüber mit negativen, unkonzentrierten oder sinnlosen Gedanken verbrauchen, dann haben Sie noch nicht einmal Zeit verloren.

Indem man sich eine neue Denkweise aneignet, ändert man seinen Charakter und damit auch sein Leben; denn schon Emerson sagte: „*das Glück des Menschen wird von seinem Charakter bestimmt*“. Deshalb sollten Sie, sobald Sie mit diesen Übungen beginnen, nach günstigen Veränderungen in Ihrem Charakter Ausschau halten. Achten Sie z.B. auf Anzeichen, dass Sie optimistischer, konstruktiver, schöpferischer werden. Hegen und pflegen Sie diese Anzeichen, auch wenn sie noch so klein sind. Ermutigen Sie jeden Wechsel nach besten Möglichkeiten. Jeder noch so kleine Wechsel ist ein Schritt auf Ihr Ziel zu.

### **Sie profitieren von anderen**

Obwohl Sie anderen Menschen gegenüber nie über Ihren Plan sprechen, werden Gedanken direkt von Ihrem Geist auf andere übertragen. Ohne ein Wort zu sprechen, veranlassen Sie andere Menschen an das zu denken, womit sich Ihr Unterbewusstsein gerade beschäftigt.

Wenn Sie sich zuvor noch nie mit Telepathie beschäftigt haben, werden Sie mir vielleicht nicht glauben. Ich verlange von Ihnen auch nicht, mir zu glauben. Ich lade Sie nur zu einem Experiment ein. Wenn Sie diese Übungen regelmäßig durchführen, wird dieses Prinzip sofort anfangen, für Sie zu arbeiten, ob Sie es nun glauben oder nicht.

Hier einige der zu erwartenden Ergebnisse:

Bei einer Unterhaltung erfahren Sie von Ihrem Gesprächspartner wertvolle Hinweise und Ideen. Manchmal ist die Information absichtlich für Sie bestimmt, weil der Gesprächspartner weiß, dass sie Sie interessieren wird. Manchmal wird sie in Ihrer Hörweite auch nur so fallengelassen – en passant – sozusagen. Warten Sie auf die Information; halten Sie die Idee fest und schreiben Sie sie auf. Nehmen Sie dazu ruhig Bleistift und Notizbuch in die Hand, Sie werden sehen, dass Ihr Gesprächspartner geschmeichelt sein wird, dass Sie seiner Unterhaltung soviel Bedeutung zumessen. (und denken Sie daran, nicht genau zu sagen, warum Sie die Aufzeichnung machen. Eine Bemerkung wie etwa „ich halte das für eine interessante Idee“ oder „dass darf ich auf keinen Fall vergessen“, wird Ihrem Gesprächspartner als Erklärung für Ihr Verhalten genügen). Diese Ideen werden etwas später mit der direkten Eingabe verwertet.

Andere Leute wiederum empfehlen oder leihen Ihnen Bücher, Zeitschriften, Kataloge oder Ausschnitte, die für Sie von Nutzen sind. Betrachten Sie das als direktes Ergebnis Ihres eigenen Denkens. Sie haben geistig ein bestimmtes Ziel angesteuert: das ist die Erkenntnis, die Sie dem Ziel näher bringt! Nehmen Sie die Empfehlung oder das geliehene Buch dankbar an; lesen Sie es sorgfältig und Sie werden feststellen, dass Sie daraus unmittelbaren Nutzen ziehen können, weil es sich mit Ihrer Zielsetzung befasst und Sie ein Stück näher bringen wird.

### **Sie knüpfen wertvolle Kontakte**

Sie werden Menschen treffen, die mit Rat und Tat zur Erlangung Ihres Zieles beitragen. Das mag erstaunlich klingen, aber es ist wahr. Ich habe das schon oft gesehen und erlebt, das ich mich gar nicht mehr darüber wundere. Jedes Mal wenn ich Informationen, Anleitung oder Hilfe benötigte, traf ich jemanden, der mir gerne half.

Sie werden sehen, dass dieses Vorgehen auch bei Ihnen funktioniert. Sie müssen nur darauf gefasst sein: Halten Sie nach diesen Kontakten Ausschau und setzen Sie sie klug und weise ein. Sie werden übrigens feststellen, dass diese Kontakte von beidseitigem Nutzen sind: So wie Ihnen „X“ hilft oder rät, so werden auch Sie ihm wieder nützlich sein.

Dies waren also die sechs „Kanäle“, aus denen Sie ein Ergebnis erwarten können. Manchmal werden Sie genau das, was Sie erstreben, in der gewünschten Form erhalten. Oft wird die Antwort aber in unvorhergesehener Form ausfallen. Seien Sie deshalb wachsam. Halten Sie die Augen offen und strecken Sie die Hände aus. Es wäre doch bedauerlich, im Schlaraffenland mit leeren Magen bleiben zu müssen!



Ende des 1. Teils der Millionärs-Strategie aus der amerikanischen Übersetzung

Wenn Sie bisher aufmerksam gelesen haben, freue ich mich sehr. Sie sind damit wirklich auf dem besten Weg aus sich etwas zu machen. Sie haben sich wahrscheinlich entschlossen nicht mehr alles dem Schicksal zu überlassen, sondern über Ihr Schicksal selbst mit zu bestimmen. Natürlich werden Sie immer wieder an Grenzen stoßen die unüberwindlich erscheinen. oder aber auch unüberwindlich sein werden. Sie werden z.B. nie "Herr über Leben und Tod" sein können. Unser Leben – wie das Leben anderer – als auch unser Tod – wie der Tod anderer, ist ein naturgegebenes Ereignis über das wir nur wenig Einfluss haben. Sie können z.B. Ihr eigenes Leben durch gesunde Lebensweise entscheidend verlängern. Sie sind aber deswegen noch lange nicht vor irgendwelchen unvorhersehbaren Ereignissen, auf die Sie keinen Einfluß haben, geschützt. Nehmen wir als Beispiel: Flugzeugabstürze, Autounfälle, Erdbeben, Explosionen u.s.w.

Aber wenn wir in ständiger Angst vor solchen Unfällen leben, ziehen wir das Unheil regelrecht an. Wir machen häufig den Fehler, das wir alles dem Schicksal überlassen. Das Schicksal ist aber nur zu einem (geringen) Teil unüberwindbar und zwar zu dem vorgenannten Teil über Leben und Tod.

Was Armut, Arbeitslosigkeit, fehlendes Selbstvertrauen, Lasterhaftigkeit, Mutlosigkeit, persönliches Versagen in Beruf, Ehe oder sogar beim Sex betrifft, darf nicht einfach als Schicksal abgetan werden. Hier können Sie ganz entscheidend das Ruder selbst in die Hand nehmen und alles zu Ihrem Besten umlenken.

Die eingangs erwähnten Beispiele für Wünsche, wie "neuer Mantel", "neue Wohnung" oder "Universitätsbildung" dürften mit Sicherheit nicht mit Ihren jetzigen Wünschen übereinstimmen. Aber wie gesagt: es sind nur Beispiele, die wir wortgetreu aus dem amerikanischen übersetzt haben.

Neunzig Prozent, wenn nicht mehr, der Leser (und Käufer) dieses Werkes, haben es mit Sicherheit erstanden, weil sie nach mehr Geld streben. Deshalb waren Ihnen Beispiele, die sich auf finanzielle Ziele konzentrieren, bestimmt lieber gewesen- Lassen Sie uns deshalb an dieser Stelle auf die Präzisierung von "Geld-Wünschen" etwas näher eingehen. Wie Sie aus dem vorangegangenen gelernt haben, bedarf es einer genauen Präzisierung von Wünschen, um sie erfüllbar zu machen.

Wünsche wie "ich will mehr Geld", "genug Geld zum Leben und Auskommen", "schuldenfrei sein" usw. sind einfach zu vage. Doch wie präzisiere ich meinen Wunsch nach mehr Geld oder gar Reichtum?

Gehen Sie genau so vor wie eingangs beschrieben. Überlegen Sie dabei zuerst wozu Sie das Geld brauchen oder wie Sie es verwenden möchten. Stellen Sie danach wiederum eine Liste auf mit Wünschen, die schrittweise Ihre finanzielle Situation verbessern soll.

Beispiel:

1. Mein überzogenes Girokonto ausgleichen
2. Den Ratenkredit für mein Auto komplett abbezahlen
3. Die Hypothek für mein Haus komplett ablösen
4. Eine Gehaltserhöhung über ... DM
5. Einen Nebenverdienst, der mir monatlich ... DM einbringt
6. Ein Wertpapierkonto über ... DM, das mir jährlich ... % Zinsen bringt

Sicherlich fallen Ihnen weitere Beispiele ein. Konzentrieren Sie sich aber dabei gleich auf Ihre persönliche Situation. Wer arbeitslos ist, kann sich keine Gehaltserhöhung wünschen, wohl aber einen gut bezahlten Arbeitsplatz. Wer in Miete wohnt, hat natürlich keine

Hypothek für sein Haus abzulösen.

Nehmen Sie wiederum den Punkt in Angriff: der Ihnen am Leichtesten erreichbar erscheint. Bei oben genannten Beispielen könnte es das überzogene Girokonto sein, das auszugleichen ist, oder die Gehaltserhöhung. Machen Sie aber bitte nicht den Fehler, sich einen neuen Kredit zu wünschen. Dieser Wunsch könnte nämlich am ehesten erreichbar sein, denn es gibt genug Kredithaie und Banken mit Wucherzinsen, die alle Ihre Kredite gerne zusammenfassen. Sie zahlen dafür weniger – nur an eine Stelle – dafür aber umso länger.

Wünschen Sie sich nur solche Lösungen, die Sie von den Geldsorgen befreien und nicht solche, die sie nur zeitweise überdecken.

Wenn Ihnen gar nichts dazu einfällt, dann wünschen Sie sich einen lukrativen Nebenverdienst. Und wenn Sie glauben, der wäre gar nicht so leicht zu finden, dann öffnen Sie die Augen: Die erste Chance liegt bereits vor Ihnen! Mit der "Millionärs- Strategie" können Sie sofort beginnen nebenbei Geld zu verdienen.

Halten Sie sich bei allen Wünschen wiederum an vorgenannte Regeln und wenden Sie die erprobte Technik an. Präzisieren Sie Ihre Wünsche bis ins kleinste Detail- nennen Sie konkrete Summen und Beträge, um die es geht. Also zum Beispiel: Mein überzogenes Girokonto von 4.132,40 DM ausgleichen; eine Gehaltserhöhung um 250 DM im Monat; einen monatlichen Nebenverdienst von 1.500 DM; usw.

Viele Leser dieses Werkes werden zuvor schon andere Nebenverdienst-Möglichkeiten gesucht und ausprobiert haben. Der eine oder andere von Ihnen hat sicherlich auch schon eine Nebenbeschäftigung auf freiberuflicher oder selbstständiger Basis, ist aber damit scheinbar nicht ganz zufrieden, weswegen Sie die "Millionars-Strategie" bestellt haben.

Auf der Suche nach gewinnbringenden Nebenbeschäftigungen stößt man unweigerlich immer wieder auf sogenannte Strukturvertriebe, auch „Network-Marketing“ oder „Multi-Level-Marketing“ genannt. Vielleicht gehören Sie zu der Vielzahl von „Networkern“ die mit eher geringen Erfolgen versuchen nebenbei etwas zu verdienen. Die Gründe dafür können sehr vielseitig sein:

- Es fällt Ihnen schwer weitere Leute zu sponsern, um ein Vertriebsnetz aufzubauen
- Sie haben Mühe für die angebotenen Waren oder Dienstleistungen Käufer zu finden um eventuelle Mindestumsätze zu erreichen, die vorgegeben sind, oder einfach nur um Provisionen zu verdienen.
- Ihre „downline“ ist sehr träge und umsatzschwach
- Das Unternehmen, das Sie repräsentieren rechnet nicht korrekt ab oder verlangt zu hohe Gebühren.
- Sie können sich mit dem Produkt, das Sie vertreiben sollen, nicht identifizieren.
- Es fällt Ihnen schwer wirkungsvoll zu werben, zugkräftige Anzeigen zu texten und Kunden wie Partner aus Ihrer downline zu motivieren.

Wenn Sie sich schon einige Zeit mit dieser Branche beschäftigen, wissen Sie sicherlich "ein Lied davon zu singen", wie schwer es sein kann, die vorgegebenen Verdienstaussichten auch nur annähernd zu erreichen. Die Allerwenigsten unter uns sind als Verkaufsgenie geboren, einer kürzlichen Umfrage zufolge sagten nur 2% der Befragten, das ihnen Verkaufen Spaß mache.

Gerade für Networker ist die "Millionärs-Strategie" ideal, wenn Sie diese gezielt anwenden. Die Kombination geldbringender Vertriebssysteme mit den Praktiken der Millionärs-Strategie eröffnet Ihnen ungeahnte Möglichkeiten.



Durch gezielte und konsequente Anwendung der Millionärs-Strategie schaffen Sie es:

- Die richtigen Angebote und Firmen auszuwählen, die ein faires Vertriebssystem haben, Sie nicht zu größeren Investitionen drängen, keine Mindestumsätze von Ihnen verlangen, korrekt abrechnen und Ihnen jede erdenkliche Unterstützung gewahren.
- Kunden leicht zu finden und ohne große Mühe zu überzeugen, Stammkunden zu schaffen und dadurch laufende Folgegeschäfte zu sichern und Ihr Einkommen rapide zu steigern.
- Weitere Partner zu finden, die Ihre downline füllen; sie zu motivieren, so dass diese ebenfalls hohe Umsätze bringen und Ihnen damit hohe Provisionen.
- Werbetexte für Inserate und Prospekte richtig zu formulieren, so dass Sie überdurchschnittlich viele Anfragen und Bestellungen bekommen werden.
- Von einer anfänglich nebenberuflichen Tätigkeit sich eine selbstständige Existenz aufzubauen mit einem monatlichen Einkommen in zigfacher Höhe dessen, was Sie jetzt verdienen.

Kaum eine andere Branche bietet Ihnen mit so geringem Startkapital und Aufwand so hohe Verdienstmöglichkeiten, vorausgesetzt Sie arbeiten mit den richtigen Partnern zusammen. Durch konsequente Anwendung der Praktiken aus der "Millionärs-Strategie" werden Sie die richtigen Kontakte knüpfen und auf Dauer erfolgreich sein!

Hier endet der erste Teil der Millionärs-Strategie und wenn Sie nunmehr glauben "hereingelegt" worden zu sein, dann irren Sie sich.

Bevor Sie nun das kritisieren anfangen, machen Sie sich lieber an die hier beschriebenen Übungen. Das kostet Sie kein Geld (außer für Notizblock und Bleistift) und nur etwas Zeit. Nehmen Sie nur die Zeit, die Sie tagtäglich mit unnützen und unproduktiven Gedanken verschwenden, dann haben Sie jeden Tag mehrere Stunden an freier Zeit. Das glauben Sie nicht?

Wie oft haben Sie Angst vor allem möglichen, was passieren könnte? Wie oft haben Sie negative Gedanken und stellen sich insgeheim vor, wie die Folgen aus diesem oder jenen Tun waren? Wie oft träumen Sie von einem Lottogewinn oder stellen sich Claudia Schiffer oder Arnold Schwarzenegger als Traumpartner vor? Alles unproduktive, zeitverschwendende Gedanken – die Sie anders "gesteuert" zu wirklich erreichbaren Zielen führen würden.

Sie brauchen den 2. Teil der Millionärs-Strategie nicht bestellen, keiner zwingt Sie dazu und Sie haben auch kein unvollständiges Werk vor sich, wenn Sie die weiteren Teile nicht möchten.

Halten Sie sich zunächst an die hier beschriebenen Praktiken. Sie werden bereits während des aufmerksamen Durchlesens Veränderungen in sich erfahren, wenn Sie darauf achten.

Sie werden sich manches mal insgeheim sagen: "das stimmt, so etwas habe ich auch schon erlebt".

Eine Veränderung wird sofort eintreten, wenn Sie diesen Teil bereits aufmerksam gelesen haben. Erste Ergebnisse werden sich binnen weniger Tage zeigen, wenn Sie die Übungen konsequent befolgen.

Gar nichts wird sich ändern, wenn Sie diesen Ausführungen keinen Glauben schenken. Aber dann wird auch alles andere nichts helfen und Ihre Situation wird sich nie ändern.

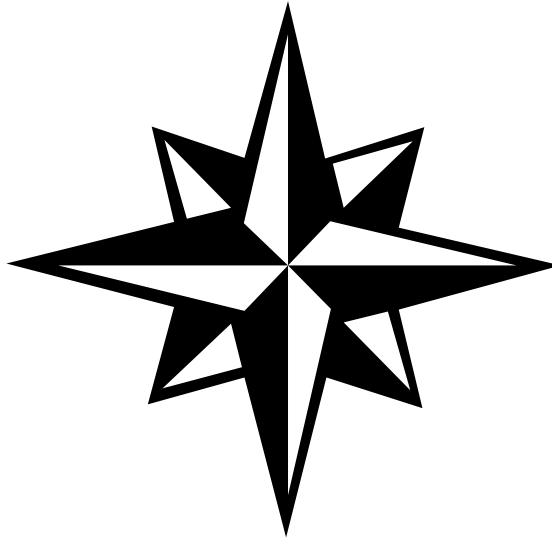
Ich kenne Leute, die sich selbst gerne als "Esoteriker" oder einfach nur "Positiv-Denker" bezeichnen. Sie sammeln alles, was es zu dem Thema gibt, haben oftmals Dutzende Fachbücher zu den Themen, dazu Auto-Suggestions-Cassetten und besuchten schon x-viele

Seminare, Workshops und Kongresse.

Sie haben dafür bereits tausende Mark ausgegeben, aber in ihrem Leben hat sich nicht viel verändert. Und dabei hätte es vollkommen genügt nur ein Buch zu lesen oder nur ein Seminar zu besuchen, vorausgesetzt, dass was man dadurch vermittelt bekam, wird auch in die Tat umgesetzt.

**Machen Sie es besser!**

Viel Erfolg und vielleicht auf ein baldiges Wiedersehen im Teil 2 der Millionärs-Strategie!



# Die Millionärs-Strategie

Sie haben Teil 1 der Millionärs-Strategie vor sich liegen. Dieser Teil könnte bereits als abgeschlossene Einheit betrachtet werden. Mit den hier enthaltenen Ausführungen und Übungen können Sie bereits erfolgreich an der Erfüllung Ihrer Ziele arbeiten.

Doch die Millionärs-Strategie geht noch weiter. Sie haben die Möglichkeit Schritt-für-Schritt zu lernen und zu üben, wie Sie

- Ziele konkretisieren und erreichen
- Rückschläge und Stolpersteine mühelos überwinden
- Selbstvertrauen gewinnen
- Gelegenheiten erkennen und nutzen
- Wohlstand und Reichtum erlangen
- Sich strahlender Gesundheit erfreuen
- und vieles mehr ...

Währenddessen Sie mit der Millionärs-Strategie arbeiten, können Sie zugleich - nebenbei - den Grundstein für finanziellen Wohlstand erlangen. Möglich wird dies durch den spektakulären Marketingplan, der zur Millionärs-Strategie dazugehört.

Sicherlich wird dieser Marketingplan nicht ausreichen, um Sie vermögend zu machen. Aber Sie werden mit relativ geringen Aufwand ganz rasch ein stetig steigendes Nebeneinkommen bis zu einigen tausend Mark im Monat schaffen.

Eine finanzielle Grundlage, anhand deren Sie sich das Startkapital für andere lukrative Geschäfte schaffen oder sich von drückenden Schulden befreien können.

Zweifeln Sie nicht an der Wirksamkeit des Marketingplans, er funktioniert – garantiert – und auch für Sie! Er ist in seiner Art bisher einzigartig im deutschsprachigen Raum, hat jedoch in den USA und anderen englischsprachigen Ländern tausende von Menschen erfolgreich, glücklich und wohlhabend gemacht. Jetzt haben auch Sie die Chance – greifen Sie zu!

## So funktioniert der Marketingplan:

Sie haben nun Teil 1 der Millionärs-Strategie vor sich liegen. Dafür haben Sie zwanzig Mark (plus Porto) bezahlt und zugleich das Nachdruck- bzw. Kopierrecht mit erworben.

Sie dürfen nun diesen 1. Teil beliebig oft kopieren und weiterverkaufen, ebenfalls wieder für zwanzig Mark (plus Porto).

Nur ein einziges verkaufte Exemplar und Sie haben Ihre Investition wieder voll hereingeholt. Nach dem 2. verkauften Exemplar haben Sie bereits einen kleinen Gewinn gemacht.

Bei 5 oder gar 10 verkauften Exemplaren erzielen Sie bereits einen kleinen Nebenverdienst.

Aber dies ist natürlich nicht alles:

*Zwanzig Mark hier, zwanzig Mark da, ganz nett -  
aber wie soll man damit auf einen grünen Zweig kommen?*

Ganz einfach: mit den weiteren Teilen der Millionärs-Strategie. Jetzt haben Sie Teil 1 vor sich

liegen und können, wenn Sie wollen, Teil 2 bestellen.

Der 2. Teil ist etwas teurer, doch auch er kommt mit Nachdruck-, bzw. Kopierrecht. Sie können also auch den 2. Teil weiterverkaufen und das geht relativ einfach, denn fast jeder, der von Ihnen schon den 1. Teil gekauft hat, will auch den 2. Teil.

So geht es auch mit den weiteren Teilen. Nun erschrecken Sie bitte nicht, wenn Sie die Preis-Staffel lesen! Denken Sie daran: diese Preis-Staffel arbeitet auch für Sie und bringt Ihnen saftigen Gewinn.

Teil 1 der Millionärs-Strategie kostet	20,00 DM / 10 €	oder	20 SFr	oder	140 öS
Teil 2 der Millionärs-Strategie kostet	50,00 DM / 25 €	oder	50 SFr	oder	350 öS
Teil 3 der Millionärs-Strategie kostet	100,00 DM / 50 €	oder	100 SFr	oder	700 öS
Teil 4 der Millionärs-Strategie kostet	200,00 DM / 100 €	oder	200 SFr	oder	1400 öS
Teil 5 der Millionärs-Strategie kostet	300,00 DM / 150 €	oder	300 SFr	oder	2100 öS
Teil 6 der Millionärs-Strategie kostet	500,00 DM / 250 €	oder	500 SFr	oder	3500 öS

Sie brauchen ja (und können auch schon gar nicht) alle 6 Teile auf einmal beziehen. Jeder Teil enthält einen Bestellschein für den nächstfolgenden. Zuerst machen Sie mit jedem einzelnen Teil einen Überschuß (Gewinn) durch dessen Verkauf, bevor Sie die nächste Folge bestellen.

Und das geht so vor sich: Vor Ihnen liegt Teil 1 und nachfolgend erhalten Sie auch eine Blanko-Werbevorlage dafür, wo Sie Ihren Namen und Ihre Adresse eintragen (in das Feld „Senden Sie diesen Coupon an:“) und davon einige Fotokopien anfertigen und versenden. Sie werden bereits in wenigen Tagen die ersten Bestellungen für Teil 1 der Millionärs-Strategie erhalten und zusammen mit jeder Bestellung zwanzig Mark / zehn Euro (bzw. 20 SFr oder 140 öS) sowie Porto.

Jetzt fertigen Sie Kopien der Millionärs-Strategie Teil 1 und liefern Sie aus. (Beachten Sie dazu noch nachfolgende Hinweise).

Nehmen wir an, Sie haben 5 mal Teil 1 verkauft, somit also 100 Mark / 50 Euro vereinnahmt. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis Sie die ersten Bestellungen für Teil 2 bekommen werden.

Also wäre es sinnvoll, wenn Sie diesen schon einmal bestellen um ihn vorrätig zu haben. Sie bestellen diesen 2. Teil bei Ihrem Lieferanten, der Ihnen auch den 1. Teil geschickt hat.

Für diesen 2. Teil bezahlen Sie 50 Mark / 25 Euro und haben wieder das volle Nachdruck- und Kopierrecht.

Diese 50 Mark / 25 Euro haben Sie schnell wieder hereingeholt, denn schon bald wird die erste Bestellung bei Ihnen eintreffen, von einem, der bei Ihnen den 1. Teil schon bestellte.

Mit ziemlicher Sicherheit werden alle fünf Besteller, die Teil 1 von Ihnen bekommen haben auch den 2. Teil von Ihnen wollen. Damit verdienen Sie  $5 \times 50 \text{ DM} / 25 \text{ Euro} = 250 \text{ DM} / 125 \text{ Euro}$ .

Hören Sie aber in der Zwischenzeit nicht auf, weiter für die Millionärs-Strategie zu werben. Sie können nach wie vor Teil 1 für 20 Mark / 10 Euro anbieten und weiterverkaufen, das sichert Ihnen weitere Einnahmen zu einem späteren Zeitpunkt.

Sicherlich können Sie sich den weiteren Verlauf gut vorstellen: Immer erst wenn Sie einige Exemplare eines Teils der Millionärs-Strategie verkauft haben, bestellen Sie den nächsten und haben trotz des höheren Preises einen ansehnlichen Gewinn gemacht.

Außerdem bauen Sie sich ein ständig steigendes Nebeneinkommen auf.

Nehmen wir als Beispiel nur einmal fünf Bestellungen, die Sie für die Millionärs-Strategie bekommen, dann sieht die Rechnung für Sie so aus:

Sie kaufen Teil 1 (was Sie schon getan haben) für 20 DM / 10 Euro

Sie bekommen fünf Bestellungen für Teil 1 und setzen somit 100 DM / 50 Euro um.

**Ihr Überschuss beträgt jetzt 80 DM / 40 Euro.**

Sie kaufen Teil 2 für 50 DM / 25 Euro, somit beträgt Ihr Überschuss "nur noch" 30 DM / 15 Euro. Sie bekommen fünf Bestellungen für Teil 2 und setzen somit 250 DM / 125 Euro um.

**Ihr Überschuss beträgt jetzt zusammen 280 DM / 140 Euro.**

Sie kaufen Teil 3 für 100 DM / 50 Euro, somit beträgt Ihr Überschuss "nur noch" 180 DM / 90 Euro. Sie bekommen fünf Bestellungen für Teil 3 und setzen somit 500 DM / 250 Euro um.

**Ihr Überschuss beträgt jetzt zusammen 680 DM / 340 Euro.**

Sie kaufen Teil 4 für 200 DM / 100 Euro, somit beträgt Ihr Überschuss "nur noch" 480 DM / 240 Euro. Sie bekommen fünf Bestellungen für Teil 4 und setzen somit 1000 DM / 500 Euro um.

**Ihr Überschuss beträgt jetzt zusammen 1480 DM / 740 Euro.**

Sie kaufen Teil 5 für 300,00 DM / 150 Euro, somit beträgt Ihr Überschuss "nur noch" 1180 DM / 590 Euro. Sie bekommen fünf Bestellungen für Teil 5 und setzen somit 1500 DM / 750 Euro um.

**Ihr Überschuss beträgt jetzt zusammen 2680 DM / 1340 Euro.**

Sie kaufen Teil 6 für 500 DM / 250 Euro, somit beträgt Ihr Überschuss "nur noch" 2180 DM / 1090 Euro. Sie bekommen fünf Bestellungen für Teil 6 und setzen somit 2500 DM / 1250 Euro um.

**Ihr Überschuss beträgt jetzt zusammen 4680,00 DM / 2340 Euro.**

Mit nur 5 Bestellungen a' 20 Mark / 10 Euro haben Sie sich also einen Verdienst von 4680 Mark / 2340 Euro erwirtschaftet. Es sind Ihnen aber keine Grenzen gesetzt, Sie können jederzeit weiter für die Millionärs-Strategie werben, sie kopieren und weiterverkaufen. Mit nur geringem Aufwand schaffen Sie ein Nebeneinkommen von einigen tausend Mark im Monat!

Weitere konkrete Verdienstbeispiele:

10 Bestellungen bringen Ihnen	bis zu	10.530 DM
20 Bestellungen bringen Ihnen	bis zu	22.230 DM
30 Bestellungen bringen Ihnen	bis zu	33.930 DM
50 Bestellungen bringen Ihnen	bis zu	57.330 DM
100 Bestellungen bringen Ihnen	bis zu	115.830 DM

Sie sehen also: Es lohnt sich! Nach oben hin sind Ihnen keine Grenzen gesetzt, die Millionärs-Strategie kann Ihnen auf Jahre hinaus ein sicheres und stetig steigendes Nebeneinkommen verschaffen!

### Die wichtigsten Schritte zum Erfolg:

1. Lassen Sie sich registrieren, Sie sichern sich damit für alle Fälle ab. Der entsprechende Vordruck liegt in zweifacher Ausfertigung bei: Einmal für Ihre persönliche Registrierung und ein weiteres mal zum kopieren, so das auch nachfolgende Käufer der Millionärs- Strategie diesen Vordruck erhalten.
2. Setzen Sie Ihren Namen und Ihre Adresse (am besten mit Schreibmaschine oder Stempel) in den Werbevordruck ein und lassen Sie davon einige Kopien machen.
3. Verteilen oder versenden Sie diese Kopien an Bekannte, Verwandte, Arbeitskollegen, Geschäftsfreunde und sonstige Ihnen bekannte Adressen.
4. Sie werden in Kürze bereits die ersten Bestellungen erhalten, die Sie ja anhand der vorliegenden Millionär-Strategie Teil 1 auch sofort ausliefern können. Um weitere Anfragen und Bestellungen zu erhalten, empfiehlt es sich auch (billige) Kleinanzeigen aufzugeben.
5. Sobald Sie die ersten Bestellungen erhalten haben und damit bereits einen Überschuß erzielen, sollten Sie rasch den 2. Teil der Millionärs-Strategie anfordern.

### Die Zusammensetzung der Millionärs-Strategie Teil 1:

Wie Sie vielleicht schon bemerkt haben, sind einige Seiten doppelt enthalten und zwar:

- Die neutrale Werbevorgabe
- Der Registrierungs-Vordruck und
- Der Bestellschein für den 2. Teil der Millionärs-Strategie

Das hat seinen guten Grund: Jeweils eine der beiden Seiten benötigen Sie ja gleich, um Ihre persönliche Werbevorgabe zu gestalten (mit Ihrem Namen), um sich selbst registrieren zu lassen und um den 2. Teil der Millionärs-Strategie bestellen zu können- Benutzen Sie also von den doppelten Vorlagen je nur eine für sich persönlich, die weitere dient Ihnen als Kopiervorgabe für die Millionärs-Strategie, denn jeder nachfolgende Käufer braucht seinerseits wiederum diese 3 Seiten in doppelter Ausfertigung!

### Zusammenfassend:

Teil 1 der Millionärs-Strategie besteht damit aus:

- Der **Titelseite** mit Grafiken
- 26 Seiten: **die eigentliche Millionärs-Strategie**, durchnummeriert von 1 bis 26
- Die **Marketing Strategie**, bestehend aus 5 Seiten, durchnummeriert mit 27 bis 31
- 1 neutraler Vordrucke des einseitigen **Werbeprospektes**
- 2 **Registrierungsvordrucke**
- 2 **Bestellscheine** für den Teil 2 der Millionärs-Strategie

Zusammen also 36 DIN A4 Seiten. Bitte liefern Sie jedem neuen Besteller diese 36 Seiten wie vorstehend beschrieben aus, damit auch er mit diesen Unterlagen arbeiten kann.

Versenden Sie die Millionärs-Strategie stets ungefaltet in einem DIN A4 Kuvert. Verpacken Sie die Unterlagen am besten noch in einer Klarsichthülle um sie vor Beschädigungen zu

schützen. Auch wenn Ihnen der Aufwand für „nur“ 20 Mark zu hoch erscheint, bedenken Sie bitte, dass Sie Ihr Geschäft mit den weiteren Teilen der Millionärs-Strategie machen werden.

Bitte achten Sie auf gute Kopierqualität. Je öfter von einer Kopie weitere Kopien gemacht werden und diese wiederum x-mal kopiert, desto schlechter wird erfahrungsgemäß die Qualität. Wenn auch nur einer Kopien mit mangelnder Qualität anfertigt, setzt sich das unendlich fort, bis schließlich gar nichts mehr zu lesen ist. Achten Sie deshalb unbedingt auf gute Kopierqualität, auch wenn es mitunter etwas teuer wird.

Doch in der Praxis sieht es oft so aus, dass qualitativ hochwertige Kopien sogar billiger sind. Das liegt daran, dass die nächstgelegene Möglichkeit zum Kopieren oft nur der Zeitschriftenladen um die Ecke ist. Dort kostet eine Kopie 10 bis 20 Pfennige, obgleich häufig ein veraltetes und schlecht gewartetes Gerät zum Einsatz kommt.

In einem modernen Copy-Shop bekommt man die gleiche Anzahl von Kopien auch schon für 5 bis 10 Pfennige, jedoch auf einem modernen Hochleistungskopierer in erstklassiger Qualität hergestellt.

Wer einen eigenen Computer hat mit Microsoft Word kann von uns eine Diskette mit allen Vorlagen erhalten und dann die Millionärs-Strategie nach Bedarf selbst ausdrucken. Das kommt mitunter sogar billiger als Fotokopien und sichert stets erstklassige Ausdrucke.

# Die Millionärs-Strategie

## - Teil 2 -

### Bestellschein

**Ja** bitte senden Sie mir schnellstmöglich den **Teil 2 der Millionärs-Strategie**,  
wiederum mit Kopier- und Nachdruckrecht für  
☐ 50,-DM / ☐ 25,- € / ☐ 50 Sfr / ☐ 350 öS.

(zutreffende Währung bitte ankreuzen)

☐ Der Betrag liegt bar anbei, im fest verschlossenen Einschreibebrief

☐ Den Betrag habe ich auf Ihr Konto überwiesen =>

Bankverbindung: _____
Bankleitzahl: _____
Kontonummer: _____
Kontoinhaber: _____

☐ Den Betrag buchen Sie bitte von meinem Konto ab

Bank: \_\_\_\_\_ Filiale/Stadt/Ortsteil: \_\_\_\_\_

Kontonr.: \_\_\_\_\_ Bankleitzahl: \_\_\_\_\_

(Zutreffende Zahlungsweise bitte ankreuzen)

Vor-und Zuname \_\_\_\_\_

Strasse/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Land \_\_\_\_\_

Telefon/Fax für event. Rückfragen \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie diese Bestellung an:

Bitte denken Sie daran, bevor Sie selbst die Millionärs-Strategie kopieren und zusammenstellen: Jede komplette Millionärs-Strategie muss zwei von diesen Bestellscheinen enthalten. Einen bei dem Ihr Name und Ihre Adresse eingetragen ist, damit Ihr Kunde auch die weiteren Teile bei Ihnen bestellen kann und einen, der ohne Adresse ist, damit Ihr Kunde auch eine Blankvorlage für sich hat.
--



# Die Millionärs-Strategie

Erfolg ist kein Geschenk des Himmels, Erfolglosigkeit kein unabwendbares Schicksal. Lernen Sie die Strategien und Prinzipien der Erfolgreichen kennen, anhand leicht verständlicher Anleitungen und leicht nachvollziehbaren Übungen.

- **Kein Kettenbrief**
- **Kein Schneeballsystem**
- **Kein Multi-level-Marketing**
- **Nichts okkultes oder esoterisches**
- **Kein Club, kein Verein, keine Sekte**
- **Absolut seriös und legal**
- **Für absolut jeden nachvollziehbar**

**Bereits wenige Tage nach Erhalt dieser Strategie werden Sie in der Lage sein jeden Tag einhundert Mark und mehr zu verdienen!**

**Binnen weniger Wochen können all Ihre finanziellen Sorgen der Vergangenheit angehören!**

**Binnen weniger Monate können Sie es zu Reichtum und Wohlstand bringen!**

## *Sie schenken diesen Worten kein Vertrauen?*

Das ist verständlich, denn wie oft hat man Ihnen schon ähnliches versprochen und am Ende hieß es für Sie nur: "Außer Spesen nichts gewesen".

Warum sollte das ausgerechnet bei der "Millionärs-Strategie" anders sein?

- ✗ Weil Sie **keinerlei Verpflichtung** eingehen, **kein Club, kein Abonnement** oder ähnliches.
- ✗ Weil Sie ein **14-tägiges Rückgaberecht** haben: Sollte Ihnen die Millionärs-Strategie nicht zusagen, senden Sie diese ohne Angabe von Gründen zurück und Sie erhalten umgehend Ihr Geld wieder, Ihre einzige Ausgabe war dann das Porto.
- ✗ Weil Sie **keine große Investition** tätigen müssen, nur 20 Mark und Porto ermöglicht Ihnen den Einstieg in die Millionärs-Strategie, nach Erhalt verdienen Sie zuerst Geld, bevor Sie sich eventuell für eine weitere Investition entscheiden.
- ✗ Weil Sie **keine besonderen Vorkenntnisse** brauchen, die Millionärs-Strategie ist leicht verständlich und sofort für jedermann anwendbar!

Sie können nach Erhalt die Millionärs-Strategie beliebig oft nachdrucken (bzw. kopieren) und wiederum stückweise für 20 Mark weiterverkaufen. Alles was Sie dazu benötigen finden Sie in dem Konzept: "Die Millionärs-Strategie".

Die „Millionärs-Strategie“ enthält ca. 36 Seiten im DIN A4-Format und beschreibt Ihnen wie Sie Schritt für Schritt jedes Ziel erreichen können, dass Sie sich vorstellen. Diese Strategie **basiert auf wissenschaftlichen und psychologischen Erkenntnissen** und wurde unzählige Male bestätigt durch den Werdegang großer, bekannter, erfolgreicher und vermögender Personen. Zur **sofortigen, praktischen Anwendung** sind entsprechende Vordrucke und Checklisten enthalten. Damit es nicht bei der Theorie bleibt, erhalten Sie mit der Millionärs-Strategie zugleich die Möglichkeit **sofort, nebenbei viel Geld zu verdienen**.

## **Bestell-Coupon**

**Ja**, senden Sie mir die „Millionärs-Strategie“ mit **14-tägigem Rückgaberecht** zum Preis von **20 DM/10 €**. Ich weiß, dass ich die Millionärsstrategie beliebig oft und lange kopieren und weiterverkaufen darf, wenn ich von dem Rückgaberecht keinen Gebrauch mache und die enthaltene Lizenzvereinbarung unterschrieben zurücksende. Ich gehe **darüber hinaus keinerlei Verpflichtung** ein.

Den Betrag in Höhe von 20 DM / 10 € / 20 SFr / 140 öS lege ich bar anbei sowie 3,30 DM / 1,65 € / 3,00 SFr / 21 öS in postfrischen Briefmarken als Portoanteil.

Vor- und Zuname: \_\_\_\_\_

Strasse/Postfach: \_\_\_\_\_

Postleitzahl, Ort: \_\_\_\_\_

Senden Sie diesen Coupon an:

# Die Millionärs-Strategie

## - Teil 2 -

### Bestellschein

**Ja** bitte senden Sie mir schnellstmöglich den **Teil 2 der Millionärs-Strategie**,  
wiederum mit Kopier- und Nachdruckrecht für  
☐ 50,-DM / ☐ 25,- € / ☐ 50 Sfr / ☐ 350 öS.

(zutreffende Währung bitte ankreuzen)

☐ Der Betrag liegt bar anbei, im fest verschlossenen Einschreibebrief

☐ Den Betrag habe ich auf Ihr Konto überwiesen =>

Bankverbindung:  
Kreissparkasse Köln, BLZ 370 502 99  
Kontonummer: 131 001 4471  
Kontoinhaber: Titian Verlag, Gräbner

☐ Den Betrag buchen Sie bitte von meinem Konto ab  
(falls hier keine Kontoangabe, bitte nur vorgenannte Zahlungsweisen wählen):

Bank: \_\_\_\_\_ Filiale/Stadt/Ortsteil: \_\_\_\_\_

Kontonr.: \_\_\_\_\_ Bankleitzahl: \_\_\_\_\_

(Zutreffende Zahlungsweise bitte ankreuzen)

Vor-und Zuname \_\_\_\_\_

Strasse/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Land \_\_\_\_\_

Telefon/Fax für event. Rückfragen \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie diese Bestellung an:

**Titian Verlag**  
**Postfach 20 03 51**  
**51433 Bergisch Gladbach**

Bitte denken Sie daran, bevor Sie selbst die Millionärs-Strategie kopieren und zusammenstellen:

Jede komplette Millionärs-Strategie muss zwei von diesen Bestellscheinen enthalten. Einen bei dem Ihr Name und Ihre Adresse eingetragen ist, damit Ihr Kunde auch die weiteren Teile bei Ihnen bestellen kann und einen, der ohne Adresse ist, damit Ihr Kunde auch eine Blankvorlage für sich hat.

## **Lassen Sie sich registrieren!**

Sie sehen selbst, wenn Sie den vorhergehenden Marketingplan gelesen haben, das die Millionärs-Strategie ein System ist, das eigentlich alleine funktioniert. Rein theoretisch braucht man keine "Zentrale" oder sonst irgendein "Überwachungsorgan", denn jeder Käufer der Millionärs-Strategie kann den jeweils folgenden Teil bei seinem Vorgänger beziehen.

Aber mitunter leidet die Qualität der Kopien, da die zigfache Kopie einer Vorlage immer unleserlicher wird, wenn auch nur ein einzelner Käufer der Millionärs-Strategie nicht strikt auf gute Kopien achtet-

Dazu kommt der eventuelle Ausfall eines einzelnen Käufers, der den nächsten Teil vielleicht nicht vorrätig hat, was wiederum viele Gründe haben kann: Geldmangel, Ausfall eines vorhergehenden Lieferanten, Urlaub, Krankheit etc.

Für all diese Fälle lohnt es sich, wenn Sie sich bei der "Quelle" registrieren lassen. Ihre Registrierung ist so etwas wie eine Rück-Versicherung. Registrierte Käufer der Millionärs-Strategie können sicher sein:

- Bei Bedarf stets neue, reproporeife Kopiervorlagen ungefaltet in Klarsichthüllen und im festen Kartonumschlag für den reinen Selbstkostenpreis (Ausdrucke, Porto und Verpackung) zugestellt zu bekommen.
- Bei Ausfall eines Lieferanten direkt über uns den nächsten Teil beziehen zu können, ohne dass dieser dadurch übervorteilt wird. Wir setzen uns umgehend mit Ihrem "Lieferanten" in Verbindung und versuchen einen Wertausgleich herbei zu führen.
- Über alle eventuellen Neuerungen und Änderungen sofort informiert zu werden
- Eine 24 Stunden-Fax-Hotline zu haben, bei besonders dringenden Fällen.
- In "akuten Notfällen" über Fax und Telefon mit uns in Verbindung zu stehen und vorliegende Bestellungen weiterer Teile für die Millionärs-Strategie ggf. auch per Kurierdienst binnen 24 Stunden zu bekommen.

In allen Fällen wird stets die vorhandene "Struktur" bewahrt, wir springen nur als "Feuerwehr" ein und überbrücken Engpässe. Vorhergehende Vertriebswege bleiben bestehen und keiner der Käufer wird durch uns in irgendeiner Weise übervorteilt. Durch unser "Einschreiten" verhindern wir lediglich, dass einzelne Käufer Nachteile erleiden und etwa vorliegende Bestellungen für weitere Teile nicht mehr ausliefern können.

Die Registrierung (auch "Lizenzvereinbarung" genannt) verpflichtet Sie zu nichts, sichert Sie aber in vollem Umfang ab. Sie erhalten postwendend von uns:

- Die Bestätigung Ihrer Registrierung mit der Zusicherung von uns stets weitere Teile der Millionärs-Strategie zum reinen Selbstkostenpreis beziehen zu können, falls Ihr "Lieferant" ausfällt oder nicht antwortet.
- Unsere Fax-Hotline-Nummer, für "dringende Fälle".
- Eine neue Werbevorlage inklusive Ihrem Namens- und Adress-Eindruck
- Auf Wunsch auch alle Vorlagen inklusive des ersten Teils der Millionärs-Strategie auf 3.5" Diskette. Falls Sie einen Computer besitzen, mit MS Word 97 können Sie somit alle Unterlagen selbst ausdrucken.

Für die Registrierung erheben wir lediglich einen Portoanteil von 3,30 DM / 3,00 SFR / 21 öS in postfrischen Briefmarken Ihres Landes, oder 3 int. Antwortscheine (erhältlich bei jedem Postamt).

-----Bitte hier abtrennen und einsenden -----

### **Lizenzvereinbarung und Registrierung**

Ich mache von meinem Rücktrittsrecht keinen Gebrauch und erwerbe damit die zeitlich uneingeschränkten Kopier- und Nachdruckrechte für den ersten Teil der Millionärs-Strategie.

Die Millionärs-Strategie unterliegt dem Copyright und darf von mir nur unter folgenden Voraussetzungen kopiert werden:

1. Die Endverkaufspreise, wie vorgegeben, werden von mir weder unter- noch überschritten.
  2. Die Millionärs-Strategie wird in unveränderter, weder gekürzter noch ergänzter Form von mir weiterverkauft.
- Ich bezahle einmalig einen Portoanteil von 3,30 DM / 3,00 SFR / 21 öS / 3 IR Cs und erhalte dafür die Bestätigung meiner Registrierung, eine neue Kopiervorlage des Werbeprospektes mit meinem Namenseindruck, ihre Fax-Hotline-Nummer und die Zusicherung stets über Sie eventuell weitere Teile der Millionärs-Strategie beziehen zu können, falls mein bisheriger Lieferant ausfallen sollte.

Die Millionärs-Strategie habe ich bezogen von: \_\_\_\_\_  
(Vor- und Zuname)

\_\_\_\_\_  
(Adresse) (ggf. Telefon-Nr., falls bekannt)

Mein Name und meine Adresse (möglichst mit Telefon / Fax / E-Mail):

Bitte senden Sie diese Registrierung/Lizenzvereinbarung an:

**Nienerza, Cristamar 43 B/G 307,  
E-29660 Puerto Banus / Marbella SPANIEN**