

Alles

Zufall?



*„Zufall ist nur der Ausdruck
unserer Unfähigkeit,
den Dingen auf den Grund zu kommen“*

Albert Einstein

Dieses E-Book besteht aus drei Teilen.
Jeder Teil vermittelt für sich separate Einsichten,
Sie können bei Interesse also auch bei Teil 2 oder 3 mit der Lektüre beginnen.

Teil 1 behandelt ...

die unbewusste Kommunikation
die Kirlian-Fotographie
das morphogenetische Feld
das kollektive Unbewusste

Teil 2 beschäftigt sich mit ...

der Psychokinese
der Erwartungshaltung
Materie und Antimaterie

und **Teil 3** ist ...

ein Vortrag aus dem Jahre 1940, gehalten von Albert E.N. Gray
mit dem Titel „Der gemeinsame Nenner des Erfolgs“.

[Auf dem Ausdruck sind Links nicht erkennbar]

Freundliche Grüße!



Wissen, das Ihr Leben gestaltet



Teil 1

Wir sind alle miteinander verbunden

Das menschliche Gehirn verfügt schätzungsweise über 30 Milliarden Neuronen (Nervenzellen). Jedes einzelne dieser Neuronen besteht aus einer riesigen Ansammlung von Atomen und einer noch größeren Menge subatomarer Teilchen (Ein "subatomares Teilchen" ist ein "Quant", d.h. eine Quantität, eine bestimmte Menge von etwas; es ist jedoch kein "Ding").

Die Funktionsweise des Gehirns lässt sich mit der eines Computers vergleichen, nur dass die Leistungsfähigkeit sämtlicher Computer auf unserem Planeten immer noch nicht an die Rechenleistung eines einzigen menschlichen Gehirns heranreichen würde!

Die meisten PCs können heute mit anderen Computern, zum Beispiel Datenbanken, zusammen arbeiten. Dazu nehmen sie über ein Modem oder über einen Router, der an eine Telefonleitung angeschlossen ist, mit diesen externen Computern Verbindung auf.

Unter gewissen Bedingungen scheint das menschliche Gehirn dieselbe Eigenschaft zu besitzen. Es kann offensichtlich mit anderen Gehirnen und mit universellen Kräften Kontakt aufnehmen.

Carl Jung (1875 - 1961) nannte dieses psychische System das **"kollektive Unbewusste"**.

Der Physiker Dr. Peter Russell nennt es das **"Globale Gehirn"**.

Der Biologe Dr. Rupert Sheldrake (geb. 1942) spricht von einem **morphogenetischem Feld**.

Sie meinen alle dasselbe.

Alle Lebewesen scheinen ihr ganz spezielles Energiefeld zu haben. Dieses wird auch "Aura" genannt.

Bereits 1940 untersuchte Dr. Harold Burr, Professor für Neuroanatomie an der amerikanischen Yale-Universität, bei lebenden Pflanzen und Tieren das Energiefeld. Am Atominstitut der Universität Wien wurden ebenfalls wissenschaftliche Untersuchungen über die Existenz von Lebensenergiefeldern durchgeführt.

Dr. Burr entdeckte zum Beispiel, dass ein junger Salamander ein Energiefeld hat, das bereits in etwa der Größe eines ausgewachsenen Salamanders entspricht. Er beschäftigte sich auch mit Setzlingen und stellte fest, dass das elektrische Feld um die Sprossen herum dem einer ausgewachsenen Pflanze entsprach.

Aber der Durchbruch kam erst um das Jahr 1937 mit der so genannten Kirlian-Fotografie. Jetzt konnten diese Energiefelder um Lebewesen herum sogar fotografiert werden!

Semjon Kirlian entdeckte unbeabsichtigt, dass die von ihm gemachten Fotoaufnahmen von Lebewesen eine Art "Aura" zeigten, wenn sich in der Nähe ein sehr starkes Energiefeld befand. Kirlian war Elektriker und lebt mit seiner Frau Valentina in einer einfachen Mietswohnung. In der wissenschaftlichen Welt war er nicht bekannt und seine Entdeckung fand zunächst kein Gehör. Er führte seine ungewöhnlichen Fotoexperimente eine Reihe von Jahren durch, bis irgendwann das russische Landwirtschaftsministerium davon erfuhr.



Und so erhielt er eines Tages Besuch von einem leitenden Mitarbeiter des Ministeriums, der zwei gleich aussehende Pflanzen mitbrachte, damit Kirlian sie fotografieren sollte. Von außen war kein Unterschied zu erkennen.

Auf den Photographien war jedoch erkenntlich, dass eine der Pflanzen eine normale und gesunde Aura hatte und die andere nicht.

Der Beamte war aus dem Häuschen! Der Hintergrund für seinen Besuch war nämlich gewesen, dass eine mysteriöse Krankheit die Ernte vernichtete, aber keine Möglichkeit bestand, festzustellen, welche Pflanzen davon befallen waren.

Nun hatte man endlich eine Methode, die kranken Pflanzen herauszufinden.

Kirlian entdeckte dann, dass er diese Erkenntnisse auch bei Menschen anwenden könne. Ein Mensch, der bereits den Keim einer Krankheit in sich trug, wies eine kranke Aura auf. Einmal wurde er gebeten sein Gerät hochrangigen Staatsbeamten vorzuführen. Seine eigene Aufregung wirkte sich jedoch auf das Gerät aus. Er prüfte alles nochmals durch, konnte aber nichts Fehlerhaftes feststellen. Dennoch erhielt er falsche Messergebnisse. Erst nach und nach wurde ihm klar, dass der von ihm selbst ausgehende Stress die Ursache war.

Intelligenz und Energiefelder

Das Konzept, wonach sich außerhalb der feststofflichen Grenzen von Lebewesen Intelligenz befinde, war für die wissenschaftliche Welt nicht leicht verdaubar. Die Beweise ließen lange auf sich warten und liegen erst seit etwa einem Jahrzehnt vor.

Es gibt in diesem Zusammenhang verschiedene Theorien und Erkenntnisse, zum Beispiel vom Gehirnchirurgen Dr. Karl Pribram oder vom britischen Wissenschaftler Jacob Boehm, am schlüssigsten scheint jedoch die von Rupert Sheldrake vorgelegte Theorie zu sein. Sollte sie sich bewahrheiten, würde sie Darwins Evolutionstheorie in den Schatten stellen.

Sheldrake hat in Laborversuchen belegen können, dass verschiedene Tierarten an ein spezielles Intelligenzfeld „angekoppelt“ sind, das nur auf diese jeweilige Art zutrifft. Falls zum Beispiel genügend viele Mäuse den Weg durch ein Labyrinth gelernt hatten, wussten auf einmal alle Mäuse, wie sie zu laufen hatten - auch diejenigen, die bisher noch nie im Labyrinth waren!

Der englische Fernsehsender BBC wollte wissen, ob dies auch auf Menschen zuträfe und wählte acht Millionen Fernsehzuschauer als „Versuchskaninchen“ aus. Man zeigte zur besten Sendezeit ein schwer lösbares Puzzle, bei dem Sprachbarrieren keine Hürde darstellten. An einem anderen Tag wurde die Lösung, ebenfalls zu einer einschaltstarken Sendezeit, bekannt gegeben.

Dieses Experiment wurde dann von einer anderen Gesellschaft in einem anderen Land wiederholt. Es zeigte sich, dass bei dieser Wiederholung bereits ein wesentlich höherer Anteil der Zuschauer in der Lage war, dieses schwierige Puzzle zu lösen. Die BBC und Sheldrake schlossen daraus, dass sich die Lösung nun im morphogenetischen Feld der Menschheit befinde und der menschlichen Rasse somit bekannt sei.

Sheldrake sagt im Grunde aus, dass es für jede Lebensform eine übergeordnete geistige Ebene gäbe und dass jeder einzelne Mensch diesen „Übergeist“ mitprogrammieren kann.



Sehr interessant sind auch die Experimente eines amerikanischen Lügendetektorexperten namens Cleve Backster.

Backster stellte fest, dass Pflanzen aus der Entfernung auf menschliches Denken reagieren!

Er schloss seinen Lügendetektor an eine Drachepflanze an und hatte vor, die Pflanze anzubrennen. Tatsächlich reagierte die Pflanze sehr stark!

Allerdings hatte er nur vor, sich so zu verhalten - in Wirklichkeit wurde die Pflanze nicht angebrannt!

Backster hatte mit einer starken Absicht und mit einem starken Gefühl gedacht!

Skeptiker, die dieses Experiment nachmachen wollten, scheiterten damit. Aber Backster ging noch weiter und schockierte die wissenschaftliche Welt. Er schabte menschliche Zellen aus dem Mund eines Freiwilligen ab und schloss diese an seinem Lügendetektor und an einem EKG-Gerät an. Zu seiner Überraschung stellte er fest, dass diese Zellen sofort auf die Gefühle des Zellgebers reagierten, obwohl sie geographisch getrennt waren.

Ebenfalls interessant sind in diesem Zusammenhang die Experimente des japanischen Wissenschaftlers Dr. Masaru Emoto.



Wissen, das Ihr Leben gestaltet



Das menschliche Gehirn als Hologramm

Sehen wir uns zunächst die Theorie an, wonach das menschliche Gehirn als Hologramm wirkt und wie der Verstand Dinge abblockt, die ihm nicht gefallen.

1981 ging der Nobelpreis für Medizin an Dr. Roger Sperry. Ausgezeichnet wurde Dr. Sperry für seine Split-Brain-Theorie. Im Grunde sagt diese Theorie des „geteilten Gehirns“ aus, dass ...

unsere **linke Gehirnhälfte** überwiegend **analytisch** arbeitet, während die **rechte Hälfte** vor allem **intuitiv** funktioniert.

Die rechte Gehirnhälfte wird von den meisten (rechtshändigen) Menschen kaum benutzt.

Die wenigen Menschen (vielleicht 10%), die auch die rechte Gehirnhälfte nutzen, sind meist in den so genannten kreativen Berufen zu finden (Schriftsteller, Musiker, Künstler ...).

Nun zur Theorie des Hologramms:

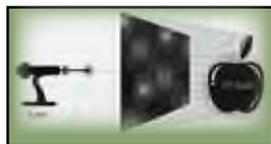
Ein Hologramm ist eine Illusion von etwas Physischen. Wir müssen dazu etwas ausholen und etwas technisch werden:

Ein Hologramm wird über einen sehr spezifischen Prozess erstellt. Nehmen wir an, dass Sie ein Hologramm von einem Apfel machen wollten. Dazu müssten Sie zunächst den Apfel mit einem Laserstrahl bestrahlen. Als nächstes wird ein zweiter Laserstrahl vom reflektierten Licht des ersten Strahl abgelenkt und das sich daraus ergebende Interferenzmuster (d.h. der Bereich, in dem sich die beiden Laserstrahl überlagern), wird auf einer holographischen Platte aufgezeichnet.

(Bei Interesse finden Sie im Internet weitere Informationen, z.B. in diesem Artikel - oder auch hier).

Bleiben wir weiter bei unserem Apfel-Beispiel. Das auf Film aufgezeichnete Muster würde jetzt sehr spezifische Informationen über den Apfel enthalten: die genaue Farbe und andere Besonderheiten der Schale, die Höhe, Breite und Tiefe, die Länge und Farbe des Stängels, vielleicht auch eine kleine Kerbe, falls er bereits einmal heruntergefallen war ...

Nachdem der Film entwickelt ist, sieht man zunächst nur ein Wirrwarr aus Licht und dunklen Linien, das aussieht wie ein Fotonegativ. Aber sobald der entwickelte Film von einem weiteren Laserstrahl beleuchtet wird, zeigt sich ein dreidimensionales Bild.



Wir haben gesehen, dass das Hologramm verschiedene Perspektiven des Apfels enthält. Wenn Sie dieses Hologramm in der Mitte durchschneiden, ist immer noch das gesamte Bild enthalten (mit geringen Verlusten bei der räumlichen Auflösung). Hier unterscheidet sich ein Hologramm also von einem Fotonegativ. Und wenn Sie dieses Hologramm nun weiter zerschnipseln, sehen Sie immer noch ein erkennbares Bild des ganzen Apfels; vielleicht nicht mehr so deutlich, aber immerhin erkennbar.



Geistige Einstellungen und Blockaden

Die Informationen, die Sie in Ihrem Kopf mit sich herumtragen, sind das Ergebnis von allem, was in Ihrem Leben bisher von Ihrem Unterbewusstsein aufgenommen wurde. Geistig gesehen sind Sie das Ergebnis ständig neuer Einflüsse und Erfahren. Das gilt für jeden Menschen.

Falls Ihnen zum Beispiel als Kind erzählt wurde, dass Telepathie ein Hirngespinnst sei, akzeptieren Sie diese Aussage unbewusst als Fakt. Das ist jetzt die Einstellung, die Sie zum Thema Telepathie haben. Aber die Einstellung ist eine Sache, Fakten sind eine andere. Einstellungen lassen sich auch wieder verändern. Wenn Ihnen nun jemand demonstriert, dass es so etwas wie Telepathie tatsächlich gibt, kann es Ihr Unterbewusstsein nicht akzeptieren. Jetzt blockt Ihr Verstand diese Information ab, auch wenn es schon zwei Millionen mal bewiesen worden sein soll.

Sobald Beweise vorgelegt werden, blockiert das skeptisch programmierte Unterbewusstsein diese neuen Informationen ab!

Sie werden diese Erfahrung bereits selbst gemacht haben, wenn Sie jemanden einen neuen Sachverhalt erklären wollen. Sie ernten dann ungläubige, oder gar mitleidige Blicke. Die bewusste Aufmerksamkeit des Zuhörers wendet sich dann anderen Dingen zu.

Das was Sie in diesem E-Booklet lesen, dürfte für die meisten Menschen auch heute noch allzu weit hergeholt sein. In den nächsten fünf bis zehn Jahren wird sich das aber ändern.

Ein Beispiel:

Sie können heute eine ganz normale Zeitschrift hernehmen und finden bereits auf der Titelseite äußerst leicht bekleidete Damen abgebildet. Vor zehn Jahren hätten die Herausgeber dafür mit saftigen Geld- oder gar Gefängnisstrafen rechnen müssen. Bis auf wenige Ausnahmen regt sich heute niemand mehr darüber auf. Man hat sich daran gewöhnt. Hierfür könnte man zahllose weitere Beispiele zitieren: Mancher Erwachsene wird sich noch daran erinnern können, wie „unschicklich“ es war, als sich die ersten Frauen „erdreisteten“, Hosen zu tragen. Oder wie Blue Jeans aufkamen und nach und nach gesellschaftsfähig wurden. Oder - noch weniger zurückliegend - wie Tätowierungen, andere Haartrachten oder Ohrstecker bei Männern den Eingang in unsere Gesellschaft fanden ...

Dasselbe wird mit geistigem Wissen passieren. Viele sagen, dass sie noch nie etwas von universellen Gesetzmäßigkeiten und derlei Dingen gehört hätten. Natürlich haben sie das. Aber diese Informationen konnten die Schwelle ihrer bisherigen Einstellungen nicht überwinden, sie wurden nicht registriert.

Das neue Wissen wird bereits an der Eintrittsstelle zurückgewiesen. Der Verstand sagt „Blanker Unsinn“. Ende der Diskussion.

Solches Abblockieren werden vielleicht auch Sie beim Lesen der hier vorliegenden Informationen ab und zu an sich feststellen - aber jetzt wissen Sie zumindest, worauf Ihre Reaktion zurück zu führen ist.

Wie können Sie dieses Dilemma lösen?



Im E-Book „Die Millionärsdenke - Reichtum von innen“ wird hierzu auf Seite 152 folgender Ratschlag erteilt:

„... Sie denken an eine Blamage und haben Angst vor dem ersten Schritt. Oder Sie haben positive Gefühle. Sie glauben, dass Sie Erfolg haben werden und fangen an, daran zu arbeiten oder die ersten Schritte einzuleiten.

Wenn Sie Ihren Verstand solange beschäftigen können, bis Sie über die Zweifelsphase hinaus sind (denken Sie an die kritische Masse!), wird Ihnen Ihr Unterbewusstsein eine erfolgreiche Lösung präsentieren ...“

Der „Trick“ besteht also darin, die eigenen Zweifel lange genug auf die Wartebank zu schieben, damit neues Wissen eine Chance hat, sich zu verinnerlichen.

Danach entscheiden Sie, ob Sie es akzeptieren oder ablehnen wollen.



Einen der führenden Forscher auf diesem Gebiet, Dr. Karl Pribram von der amerikanischen Stanford-Universität, haben wir bereits erwähnt. Dr. Pribram vertritt den Standpunkt, dass das Gehirn Informationen wahrscheinlich ebenfalls holographisch aufzeichnet.

Was bedeutet das?

Das bedeutet, dass die Informationen über eine „Familie“ von Gehirnneuronen abgespeichert werden und nicht in einer bestimmten kleinen Gruppe von Neuronen. Dies würde erklären, wieso das Gehirn eine so enorm große Speicherkapazität besitzt. Falls dem so ist, würde das Gehirn die Informationen „räumlich“ und nicht auf die dreidimensionale Weise abspeichern, die wir bisher angenommen haben.

Nun, wir bewegen uns nach wie vor auf dem Felde von Theorien. Auch bei der bereits genannten Annahme, dass wir es mit morphogenetischen Feldern zu tun haben, handelt es sich um eine Theorie. Es deutet aber einiges darauf hin, dass diese Theorien zumindest ansatzweise richtig sind.

In diesem Fall würde jedes einzelne menschliche Gehirn als winziges holographischer Anteil in einem großen Hologramm mitwirken!

Ihr Gehirn wäre dann Teil eines größeren Gehirns. Daraus ergäbe sich logischerweise, dass Ihr Gehirn über das morphogenetische Feld Zugang zum universellen Gehirn hat, sofern ...

Sie herausfinden, wie Sie sich diesen Zugang verschaffen können!

Die ersten wissenschaftlichen Forschungen wurden in diesem Bereich von J.B. Rhine (1895 - 1980) durchgeführt. Dr. Rhine wurde damals von der Schulwissenschaft ziemlich belächelt, immerhin glaubten um diese Zeit einige noch daran, dass die Erde flach sei! Aber er konnte immerhin nachweisen, dass es in gewisser Weise so etwas wie außersinnliche Wahrnehmung gibt und dass sich einige Menschen damit leichter tun als andere.

Mittlerweile ist allgemein anerkannt, dass zwischen Geist und Materie eine Wechselwirkung besteht.

Falls Sie diese Thematik näher interessiert, dürften auch die Ergebnisse von Dean Radin aufschlussreich für Sie sein.



Auf geistiger Ebene sind wir alle miteinander verbunden

Gerade im letzten Jahrzehnt verdichteten sich die Hinweise, wonach das gesamte menschliche Bewusstsein auf einer sehr tiefen unbewussten Ebene miteinander verbunden ist.

So wie ein Magnetkompass Teil des größeren Magnetfeldes der Erde ist, ist auch Ihr Bewusstsein Teil eines größeren universellen Bewusstseins!

Ruckeln Sie an einen Magnetkompass und seine Magnetschwingung wird das Feld der Erde beeinflussen (wenngleich nur auf eine minimale und nicht messbare Weise). Und nun „ruckeln“ Sie an Ihrem Bewusstsein - wodurch sich ebenfalls das gesamte Bewusstseinsfeld verändert.

Allerdings gibt es bei dieser Analogie einen großen Unterschied zu beachten: Ihre Gedanken können nämlich „eingestellt“ werden, dass sie auf eine bestimmte Art und Weise reagieren, d.h. dass sie im Gleichklang mit dem Unterbewusstsein eines anderen Menschen oder mit subatomaren Teilchen schwingen.

Nehmen wir zur Veranschaulichung nochmals eine Analogie: Sie kennen oder besitzen vielleicht Magneten, die an Ihrem Kühlschrank stecken. Wenn Sie einen solchen Haftmagneten ruckartig abziehen, erzeugen Sie durch seine magnetische Bewegung eine minimale mikroskopische Auswirkung auf das Magnetfeld der Erde. Auch in diesem Fall gilt wieder, dass diese Auswirkung so gering ist, dass sie instrumentell nicht gemessen werden kann - aber sie ist vorhanden!

Gut, der Kühlschrankmagnet wirkt sich also nicht spürbar aus. Andere Dinge jedoch schon. Die stärkste Auswirkung auf das Magnetfeld durch eine von Menschen geschaffene Ursache geht von der Atombombe aus. Wenn ein solches Ungeheuer explodiert, wird im Umkreis von 15 km nicht nur alles plattgemacht und ein etwa 20 km hoher Atompilz ausgelöst, es entsteht auch ein intensives Magnetfeld, das über Tausende von Kilometern sämtliche Funkverbindungen stört. Die Auswirkungen einer Atomexplosion lassen sich um die halbe Erde nachvollziehen!

Der Kern einer solchen Bombe (welche aus Uran 235 besteht - oder bestand, wer weiß, was es heute ist) hat jedoch problemlos im Kofferraum eines Autos Platz. Im selben Kofferraum könnten Sie vielleicht 2000 bis 3000 Kühlschrankmagneten unterbringen.

Was soll damit veranschaulicht werden?

Wir haben es mit einem relativ kleinen Gegenstand zu tun, **indem jedoch sein chemischer und atomarer Zustand verändert wird, entsteht eine Auswirkung, die auf der anderen Seite der Erde noch messbar ist!**

Wenn Sie nun einen Gedanken haben, der die Gehirnzellenstrukturen, welche die Nervenaktivität verbreiten, chemisch verändert, kann sich das auf andere Nervenstrukturen außerhalb Ihres physischen Körpers auswirken. Immerhin besteht die Luft um Sie herum aus Atomstrukturen („Moleküle“ genannt), die Botschaften über große Entfernungen verbreiten können.

Es könnte also sein, dass Ihre Gedankenformen eine Vielzahl anderer Gedankenformen um Sie herum, also in anderen Menschen, beeinflussen, indem das chemische Gleichgewicht in Ihrem Gehirn verändert wird. Und zwar sogar über große Entfernungen!



Auf welche Weise das geschieht, ist für die Wissenschaftler momentan noch ein Rätsel. Theoretisch könnte es zum Beispiel sein, dass dies über eine chemische/atomare Übertragung von Ihren Gehirnzellen zu denen des Empfängers durch die in der Luft befindlichen Atome und Moleküle erfolgt.

Unabhängig davon, können Sie Ihre eigenen Experimente durchführen. Über die notwendige Laboreinrichtung verfügen Sie ohnedies bereits:

Über Ihr Gehirn!



Telepathie und unbewusste Kommunikation

Als Vorreiter ist hier José Silva zu nennen.

José Silva hatte zunächst für Privatzwecke mit leichter Hypnose experimentiert. Sein Anliegen war es, seinen Kindern dabei zu helfen, bessere Schulnoten zu schreiben. Wenn er ihnen Hausarbeiten aufgab, stellte er fest, dass sie die Fragen oft bereits beantworteten, bevor er die Frage vollständig gestellt hatte. Seine Kinder verfügten also nur über einen Teil der Informationen, beantworteten aber dennoch richtig.

Das brachte ihn auf die Idee, dass er es mit einer Kommunikation auf unbewusster Ebene zu tun habe.

Wenn es tatsächlich einen mentalen Kontakt gäbe, folgerte er, könnte man dies doch auch noch anderweitig nutzen. So müsse es doch möglich sein, zum Beispiel zwischen Mutter und Kind einen Kontakt herzustellen, um Bettnässen abzustellen. José Silva experimentierte jahrelang mit diesem Phänomen und stellte letztendlich fest, dass diese Art von Kommunikation sogar zwischen völlig Fremden aufgebaut werden könne.

Sie finden im Internet näheres, wenn Sie nach „Silva-Methode“ suchen.

Es gibt im Fernsehen auch Quizsendungen, bei denen dieses Phänomen ebenfalls zu beobachten ist. Vielleicht haben Sie schon einmal bemerkt, dass manche Teilnehmer eine Frage beantworten, bevor sie vollständig gestellt ist.

Ein interessantes Experiment stammt aus dem Jahre 1966 (manche Quellen sagen, März 1967) und wurde in der damaligen Sowjetunion mit Karl Nikolaiev durchgeführt. Sein Arbeitskollege Yuri Kamensky sandte Nikolaiev „codierte“ telepathische Nachrichten. Der „Sender“ befand sich in Moskau, Nikolaiev an der Universität von Leningrad, wo er an Geräten zur Überwachung der Gehirnströme angeschlossen war. Der Sender sollte zu vorher vereinbarten Zeiten sehr gefühlsintensiv an etwas denken, wie zum Beispiel, dass er auf jemanden, den er nicht leiden konnte, einschlug. Diesen Gedanken sollte er 15 Sekunden lang festhalten und als Punkt im Mosealphabet senden. Dann sollte er 45 Sekunden lang einen gemorsten Bindestrich senden. In diesem geistigen Morsecode wurde das Wort „MIG“ gesandt - und korrekt empfangen! Die EKG-Messungen zeigten eine plötzliche Veränderung in den Gehirnwellenmustern, während die Punkte und Bindestriche empfangen wurden. Nikolaiev war der Inhalt der Botschaft nicht bewusst, er spürte aber, dass etwas „ankam“.

Menschen kommunizieren also auf dieser Ebene!

Man vermutet seit langem, dass die rechte Gehirnhälfte im Alpha-Zustand in einem Bereich arbeitet, in dem Raum und Zeit keine Rollen spielen.

Ihr Denken wirkt sich auf andere aus - das Denken anderer wirkt sich auf Sie aus!

Hmm - ist das nicht eine Art Manipulation?

Bei der Hypnose gibt der Hypnotiseur einseitig Anweisungen vor. Bei der oben genannten Form der wechselseitigen Beeinflussung übernimmt die andere Seite jedoch nur das, wozu sie bereit ist.



Das Ergebnis ist somit für alle positiv.

Neben den Kommunikationsformen Lesen und Schreiben ist dies der wichtigste Kommunikationsprozess, den Sie erlernen können - und sollten. Sie scheiden damit auch Missverständnisse aus, die bei den „herkömmlichen“ Varianten nicht selten entstehen (und Anwälte gut verdienen lassen).

Wo lässt sich diese Art der mentalen Kommunikation nutzen?

Beispiele:

Sie haben ein halbwüchsiges Kind, das dabei ist, auf Abwege zu geraten. Der Umgang, den Ihr Zögling in letzter Zeit pflegt, tut seiner weiteren Entwicklung gar nicht gut.

Stellen Sie sich von Ihrem inneren Auge vor, wie er wieder auf den rechten Weg gelangt. Visualisieren Sie, wie sich seine Lebenseinstellung verändert. Aber - halten Sie ihm keine Predigten!

Sie haben ein bettnässendes Kleinkind. Teilen Sie ihm auf mentalem Wege mit, dass es für es besser wäre, aufzustehen und auf die Toilette zu gehen. Erklären Sie ihm das auf liebevolle Art und Weise.

Jemand versucht, Sie einzuschüchtern. Teilen Sie diesem Mitmenschen mit, dass es besser wäre, wenn er seine Haltung verändern würde. Stellen Sie sich vor, wie er dies einsichtig verstehen kann. Falls dieser Mensch weiterhin stänkern will, stellen Sie sich vor, wie er sich dabei unwohl fühlt. Auf unbewusste Weise wird er Ihre Mitteilung aufnehmen und immer mehr dazu neigen, sein destruktives Verhalten aufzugeben.

Ihre Auftragsbücher sind leer; finanziell wird es kritisch. Nehmen Sie mit einer Vielzahl potenzieller Kunden mental Kontakt auf. Nennen Sie den Namen und die Anschrift Ihres Geschäftes mindestens dreimal und zeigen Sie ihnen auf, dass Sie genau das zu bieten haben, was diese Menschen suchen. Stellen Sie sich vor, dass sie sehr zufrieden bei Ihnen bestellt haben.

Ihre Partnerschaft bröckelt auseinander und Sie möchten diese Situation verbessern. Teilen Sie Ihrem Herzblatt Ihre Gefühle der Liebe und Achtung, die Sie zu Anfang Ihrer Beziehung füreinander empfanden, sehr intensiv mit.

Stellen Sie sich möglichst plastisch vor, wie Sie händchenhaltend spazieren gehen und sich verliebt in die Augen blicken. Sehen Sie innerlich, wie Sie beide glücklich und gerne zusammen sind.

Noch etwas:

Wie bereits weiter vorne erwähnt, neigt die linke Gehirnhälfte zum Auseinanderklamüsern. Hier wird alles zerplückt und bis ins Kleinste analysiert.

Die rechte Gehirnhälfte sieht in der Regel das größere Bild.

Übertragen Sie bei dieser Art der mentalen Vorstellung deshalb keine Fakten und Zahlen. Das sind Dinge, die in den Aufgabenbereich der linken Gehirnhemisphäre fallen. Sie würden die „Neuronenverbindung“ dadurch wahrscheinlich unterbrechen.

Achten Sie immer darauf, dass Ihr Verhalten zum Besten aller Beteiligten ist.

Es muss für jeden gut sein!



Respektieren Sie den „Empfänger“, behandeln Sie ihn/sie als ebenbürtig!

Kein Hauch von Kritik!

Sie bieten lediglich wohlgemeinte Vorschläge an und stellen sich vor Ihrem inneren Auge vor, wie die Empfängerseite damit einverstanden ist.

Wie gesagt, ist das keine Manipulation oder Kontrolle.

Warum nicht?

Wenn Sie jemanden anlächeln, ist das Manipulation?

Wenn Sie die Stirne runzeln, ist das Manipulation?

Wenn Sie die linke Fahrspur nicht räumen, ist das Manipulation? Immerhin zwingen Sie die hinter Ihnen herfahrenden Fahrzeuge dazu, eine bestimmte Geschwindigkeit einzuhalten.

Wir wirken also so und so tagtäglich auf andere ein.

Warum dann nicht bewusst **zum Besten aller?**



Teil 2

Die Macht der Erwartungshaltung

Bei der Erschaffung physischer Gegenstände und Ereignisse aus dem unbewussten Datenmaterial ist **Ihre Erwartungshaltung von allergrößter Wichtigkeit**. Vor allem jene, die sich auf der unbewussten Ebene abspielt.

Ihre geistigen Einstellungen haben sich über viele Jahre hinweg herausgebildet und sind die Folge von Erlebnissen und Erfahrungen, die Sie bisher in Ihrem Leben gemacht haben. Aufgrund Ihrer Erwartungen, die auf Ihren Einstellungen beruhen, können Sie Situationen oder Umstände heraufrufen.

Beispiel:

Dieter hält sich für einen Pechvogel. Er "weiß", dass er "nie" Glück hat. Mit einer solchen Einstellung wird er "glückliche Umstände" nicht anziehen können.

Ihre Erwartungshaltung bringt die innersten Charakterzüge Ihrer Persönlichkeit zum Ausdruck. Das sind die psychischen Bausteine, mit denen Sie in der physischen Welt Ihre Welt erbauen.

Die Erwartung stammt im Wesentlichen aus der Gefühlswelt. Wenn Sie Gefühl und Begeisterung in etwas hineinbringen können, das Sie erleben wollen, wird es Ihnen wesentlich leichter fallen, diese gewünschten Umstände zu erschaffen.

Gefühlmäßig "ausgebrannten" Menschen gelingt dies nicht. Häufig erreichen sie das genaue Gegenteil des Gewünschten.

Aus diesem Grunde ist es wichtig, dass Sie Zugang zu Ihren Gefühlen haben; sobald Sie merken, dass Sie gefühlmäßig ausgelaugt sind, tun Sie gut daran, wenn Sie sich nach Möglichkeit eine ein- oder zweitägige Pause gönnen und wieder sammeln.

Beispiel

Wir alle erhalten ständigen einen Strom innerer Daten, aber wir akzeptieren nur die Daten, die mit unseren persönlichen Erwartungen übereinstimmen.

Falls Sie Ihr Schicksal verändern wollen, reicht bloßes Wünschen nicht aus. Sie müssen fest davon ausgehen, es erwarten, so wie der junge Barnes es getan hat, der Geschäftspartner von Edison werden wollte.

Falls Sie Erfolg erwarten, wird der Erfolg wahrscheinlicher.

Falls Sie Gefahren erwarten, werden Gefahren wahrscheinlicher ...

Ihre Erwartungshaltung ist die Kraft,
die psychische Realitäten in physische verwandelt!



Ihre Erwartungen können in Ihrem Leben drastische Folgen zeigen:

Falls Sie zum Beispiel der Meinung sind, dass wohlhabende Leute von Haus aus "schlecht" sein müssten und nur über dubiose Methoden zu Wohlstand gekommen seien, werden Sie einen unverhofften Geldsegen mit sehr großer Wahrscheinlichkeit bald wieder verlieren. Bei Lottomillionären ist dieses Phänomen oft zu beobachten.



Materie und Antimaterie

Alle physischen Gegenstände, die Sie ringsherum sehen, bestehen aus Energie. Die Atome und subatomaren Teilchen, aus denen Ihr Wohnzimmersofa besteht, bestehen aus Energiequanten. Ihr Sofa erscheint zwar „fest und solide“, Sie können sich daraufsetzen, und dennoch ist es nichts anderes als eine Illusion, die Ihren Sinnen vorgegaukelt wird. Die Materie, aus der Ihr Sofa gebaut ist, schaltet sich ständig ein und aus - viel zu schnell, als dass dies über die Sinne wahrgenommen werden könnte. Sie wissen wahrscheinlich bereits, dass der Leerraum zwischen den einzelnen Atomen riesig ist - vergleichbar mit den Leerräumen zwischen den Planeten in unserem Sonnensystem. Das meiste ist also leer.

Wenn es ein ständiges Hin- und Herschalten zwischen Existenz und Nichtexistenz gibt, liegt es nahe, dass unsere Welt genau so oft existiert wie sie nicht existiert. Es herrscht also eine ständige Energiepulsation. Jeder neue Pulsschlag ist ein Energiestoß, der sich als Materie zeigt. Zwar ist die darunterliegende Energie immer vorhanden, aber sie wechselt ständig zwischen „negativ“ und „positiv“, ähnlich wie Wechselstrom, der pro Sekunde fünfzig Mal von positiv auf negativ schaltet (zumindest in den meisten mitteleuropäischen Ländern, in manchen Ländern auch sechzig Mal - das ist die so genannte Frequenz, gemessen in Hertz).

Mystischen Quellen zufolge findet das „negative“ Intervall statt, wenn ein Pulsschlag aus unserer Realität verschwunden ist, um dann von einem weiteren abgelöst zu werden. Offenbar gibt es genauso viel negative Materie (Antimaterie) wie positive. Das, was wir unter „Realität“ verstehen, besteht aus positiver Materie. Wie sich das ebenso große negative Universum verhält, wissen wir nicht. Wir nehmen diese negative Seite nicht wahr, sondern nur die positive.

Diese negative Materie, die Antimaterie also, existiert gleichzeitig mit unserem Universum und würde eindeutig der Schwerkraft zuwiderlaufende Auswirkungen mit sich bringen. Wenn zwei „Brocken“ aus den verschiedenen Universen aufeinander trafen, gäbe es wahrscheinlich eine massive Explosion.

Nun sagen die Mystiker und andere Quellen, dass wir mit unserem Verstand, dem Tagesbewusstsein, so auf das Unterbewusstsein einwirken können, dass dieses den tiefen Wunsch (Wallace Wattles nannte es in der „Wissenschaft des Reichwerdens“, den „desire“. „Desire“ ist wesentlich mehr als „want“. „Desire“ ist tiefes und sehnsüchtiges Verlangen, nicht bloß ein Wunsch) in unsere Wirklichkeit umsetzt, sofern eine positive Erwartungshaltung vorhanden ist und tiefes Gefühl eingebracht wird. In diesem Szenario muss der bewusste Wunsch harmonisch in die unbewussten Erwartungen eingebunden sein und es muss ein Gefühl der Vorfreude vorhanden sein. Dazu kommt eine Haltung der inneren Entspannung, in der nichts erzwungen wird.

Falls sich bewusster Wunsch und Gefühl widersprechen, werden Sie Ihren bewussten Wunsch mit großer Wahrscheinlichkeit nicht erfüllen können. In diesem Fall müssten Sie erst Ihre geistigen Viren beseitigen, die Sie auf dem Weg zu Ihrem Ziel sabotieren.

Falls jedoch ein starkes positives Gefühl auf das Ziel hin vorhanden ist und kein innerer Konflikt, ist die Wunscherfüllung in der Regel nur eine Frage der Zeit.

Das Zusammenspiel aus Gedanken, Erwartungshaltung, Gefühl und tiefem Wunsch erschafft eine Form, die die Erreichung Ihres Zieles sehr wahrscheinlich gestaltet - immer unter der Voraussetzung, dass Sie genügend Gefühl und Sehnsucht einbringen.



Die Materie, so wie sie uns bekannt ist, ist nichts anderes als Energieteilchen, die sich unseren Sinnen (oder Messgeräten) als etwas Feststoffliches zeigen. Wie wir gesehen haben, ist das nichts „Permanentes“. Das Ein- und Ausschalten geht so schnell vonstatten, dass wir die „Ausschaltphasen“ nicht wahrnehmen.

Dies bezieht sich auf alles, was Sie sehen können.

Ein/Aus - Ein/Aus - Ein/Aus

Die Tastatur Ihres Computers, Ihren Fingerring, Ihre Finger

Wir müssen nicht alles bis ins Kleinste wissen, es geht in diesem E-Booklet mehr um den praktischen Nutzen. Die Schlussfolgerung aus den vorhergehenden Seiten ist deshalb:

Ihre tiefes Gefühl und Ihr absolut inniger Wunsch sind eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass sich Ihre Träume erfüllen!



Teil 3

Der gemeinsame Nenner des Erfolgs

Vortrag von Albert E.N. Gray aus dem Jahre 1940

Vor vielen Jahren wurde mir sehr störend bewusst, dass ich eine große Anzahl Mitarbeiter zu führen und anzuleiten hatte, die allesamt Erfolg anstrebten, ohne dass ich selbst wusste, was Erfolg eigentlich sei. Dies brachte mich zwangsmäßig zu der weiteren Erkenntnis, dass ich trotz aller sonstigen Fachkenntnisse, die ich in meiner Sparte zweifelsohne besaß, dennoch das Allerwichtigste nicht wusste.

Wie die meisten anderen auch, wurde ich in dem Glauben erzogen, dass das Geheimnis von Erfolg harte Arbeit sei. Ich hatte aber bereits zuviele Menschen hart arbeiten sehen, um zu wissen, dass dieses Sich-Abmühen nicht zum Erfolg führte. Ich war deshalb davon überzeugt, dass harte Arbeit nicht das wirkliche Geheimnis sein könne, wenngleich es in den meisten Fällen durchaus ein wesentlicher Bestandteil ist.

Und so stellte ich also Erkundigungen an, die mich durch Biographien und Autobiographien und durch eine Vielzahl von Abhandlungen und Beschreibungen der Lebensgeschichten erfolgreicher Menschen führten, bis ich schließlich den Punkt erreichte, an dem ich erkannte, dass das Geheimnis, welches ich zu erkunden versuchte, nicht in dem bestand, was die Menschen taten, sondern auch darin, was sie dazu veranlasste.

Ich erkannte weiterhin, dass das Geheimnis, nach dem ich suchte, nicht nur für jede Definition von Erfolg gelten müsse, sondern - da es für alle, denen es angeboten würde, gelten müsse - es auch auf jeden Einzelnen zutreffen müsse, der jemals Erfolg gehabt habe. Kurzum, ich suchte nach dem gemeinsamen Nenner des Erfolgs. Und da ich danach suchte, fand ich ihn auch.

Dieser gemeinsame Nenner des Erfolgs ist so groß, so mächtig und so außerordentlich wichtig für Ihre Zukunft wie auch für die meine, dass ich nun darüber sprechen möchte. Ich werde mich dabei einer leicht verständlichen Sprache bedienen, die jeder leicht verstehen kann.

Der gemeinsame Nenner des Erfolgs - das Erfolgsgeheimnis jedes Menschen, der jemals Erfolg gehabt hat - liegt in der Tatsache begründet, dass sich diese Menschen ...

***die Gewohnheit angeeignet haben, Dinge zu tun,
die Versager nicht tun wollen.***

Das ist so wahr, wie es klingt und so einfach, wie es sich anhört. Sie können es von allen Seiten betrachten und einer kritischen Prüfung unterziehen - wenn Sie damit aber fertig sind, werden Sie zum selben Schluss kommen, ob er Ihnen gefällt oder nicht.

Ich darf Ihnen erläutern, wieso Leute, die offenbar alle fachlichen Voraussetzungen mitbrachten, ein Geschäft oder einen Beruf aufgenommen haben und dann dennoch enttäuschende Versager wurden, während andere trotz eindeutiger Behinderungen erfolgreich wurden. Da dies auch Ihre Zukunft vorwegnimmt, darf ich Ihnen nahelegen, dieses Erfolgsgeheimnis in Ihrem Leben umzusetzen. Nehmen wir uns dieses Geheimnis also vor und zerkleinern wir es mundgerecht.





Falls das Geheimnis des Erfolgs darin liegt, dass der Erfolgreiche Dinge tut die der Erfolgslose nicht tut, ist es sinnvoll, sich zunächst anzusehen, um welche Dinge es denn geht, die der Erfolgslose lieber vermeiden möchte. Das sind Dinge die keiner gerne tut. Mit anderen Worten, wir sollten uns gleich von Anfang an der Tatsache stellen, dass Erfolg nur einer kleinen Minderheit von Menschen vergönnt ist, weshalb er eigentlich etwas „Unnatürliches“ ist, das heißt, er wird nicht durch die Verfolgung natürlicher Neigungen und Abneigungen und auch nicht dadurch, dass wir uns von unseren Vorurteilen und Präferenzen leiten lassen, erzielt.

Dinge, denen Erfolgslose aus dem Wege gehen, gibt es zu viele, um sie hier vollständig aufzuzählen. Da unser Erfolg in allen Lebensbereichen auch von unserer Fähigkeit abhängt, andere dazu zu bewegen, gewisse Dinge zu erledigen, wollen wir die Diskussion nun darauf lenken, was wir denn nicht gerne tun wollen. Auch hier gilt wieder, dass es schlichtweg zu viele sind, um im einzelnen darauf einzugehen, ich bin jedoch der Meinung, dass sie auf eine einzige Abneigung zurück geführt werden können, die uns alle betrifft. Wir sprechen andere Menschen nicht gerne auf Dinge an, wovon diese Menschen nichts hören wollen. Jeder Widerwillen, sich an jemanden zu wenden und eine Veränderung in ihrem Verhalten vorzuschlagen, ihnen einen neuen Weg aufzuzeigen, lässt sich auf diese grundlegende Abneigung zurück führen.

Wieso stoßen wir bei anderen Menschen auf diesen Widerwillen, sich von etwas überzeugen zu lassen? Hat es damit zu tun, dass es eben auch nur Menschen sind? Und stimmt es nicht auch, dass der normale Mensch am liebsten alles beim Alten belassen möchte, selbst dann, wenn eine Veränderung zu seinem Vorteil wäre? Entzieht er sich deshalb unseren Vorschlägen?

Vielleicht bedauern Sie, dass Sie von gewissen Abneigungen beherrscht werden, die dem Erfolgreichen abzugehen scheinen?
Vielleicht fragen Sie sich, wieso die Erfolgreichen die Dinge gerne erledigen, die Ihnen selbst eher zuwider sind?

Sie irren sich! Auch diesen Leuten gefallen viele Dinge nicht! Und damit lege ich Ihnen vielleicht eine sehr aufbauende Botschaft vor.

Aber warum verrichten sie sie dann?

Weil sie auf diese Weise das erreichen, was sie erreichen wollen. Gestatten Sie mir, dies zu wiederholen:

Erfolgreiche Menschen werden von dem Wunsch nach erfreulichen Ergebnissen motiviert.
Erfogslose werden von dem Wunsch nach erfreulichen Methoden motiviert und neigen dazu, sich mit Ergebnis zufrieden zu geben, die erreicht werden, wenn sie nur die Dinge tun, die gern getane Dinge mit sich bringen.

Wieso sind Erfolgreiche in der Lage, ihnen unangenehme Dinge zu tun und Versager sind dazu nicht in der Lage?

Weil erfolgreiche Menschen eine Aufgabe und ein Anliegen haben - und zwar so stark, dass sie sich angewöhnt haben, auch unliebsame Dinge zu tun, um auf diese Weise Dinge zu erreichen, die sie erreichen wollen.

Auch die Besten geraten ab und zu in die Talsohle. In diesem Fall hat der Mensch einfach einen Punkt erreicht, an dem die unliebsamen Dinge mehr sind als die Gründe, die für das Erreichen des Zieles sprechen.

Viele Leute, mit denen ich über dieses Thema gesprochen habe, haben mir gesagt: „Aber ich habe Münder zu stopfen und muss schauen, wo ich bleibe. Ist das nicht Aufgabe genug?“

Nein!

Das reicht noch nicht aus, um sich anzugewöhnen, unliebsame Dinge zu erledigen, und zwar aus dem einfachen Grunde, dass es leichter ist, sich an die Mühen eines armseligen Lebens zu gewöhnen als an die Mühen, eines besseres erreichen zu wollen. Falls Sie daran zweifeln, denken Sie bitte daran, worauf Sie zu verzichten bereit sind, nur, um nichts verändern zu müssen!

Sehen wir uns nun an, wieso die Gewohnheit bei diesem gemeinsamen Nenner des Erfolgs eine so überragende Rolle spielt.

Der Mensch ist ein „Gewohnheitstier“, genauso wie Maschinen Schwungkraftgeräte sind. Gewohnheiten sind somit nicht mehr und nicht weniger als Schwungkräfte, die vom Konkreten ins Abstrakte übertragen werden. Können Sie sich die Probleme vorstellen, denen unsere Ingenieure gegenüber stünden, wenn es so etwas wie die Schwungkraft nicht gäbe? Dann gäbe es keine Geschwindigkeit, weil die Höchstgeschwindigkeit eines Fahrzeugs die Geschwindigkeit wäre, bei der von gerade mal den Stillstand verlässt. Aufzüge könnten nicht nach oben steigen, Flugzeuge könnten nicht fliegen, die gesamte Welt der Mechanik wäre zur Ohnmacht verurteilt.

Was veranlasst uns nun zu denken, dass wir als Menschen auf diese Kraft verzichten könnten? Menschen schaffen sich Gewohnheiten an und Gewohnheiten erschaffen ihre Zukunft. Solange Sie sich nicht bewusst um gute Gewohnheiten bemühen, werden Sie unbewusst schlechte herausbilden. Sie sind jetzt der Mensch, der Sie sind, aufgrund Ihrer bisherigen Gewohnheiten; ändern können Sie dies nur, indem Sie Ihre Gewohnheiten verändern.

Erfolgsgewohnheiten lassen sich in jedem Bereich in vier Hauptgruppen einordnen:

1. Kontaktgewohnheiten
2. Besuchsgewohnheiten
2. Überzeugungsgewohnheiten
4. Arbeitsgewohnheiten

Sehen wir uns diese Gewohnheiten im einzelnen an.

Jeder erfolgreiche Mensch wird Ihnen sagen, dass es leichter sei, jemanden zu einem bestimmten Verhalten zu bewegen, als jemanden zu finden, der es ohnedies bereits tun will; solange Sie jedoch nicht bewusst die Gewohnheit herausgebildet haben, die Personen zu kontaktieren, die das von Ihnen Angebotene unabhängig von ihren Wünschen brauchen, haben Sie unbewusst die Gewohnheit gebildet, Ihre Kontakte auf Personen zu begrenzen, die ohnedies bereits wollen, was Sie anzubieten haben. Das ist der einzige Grund für einen begrenzten Kreis interessierter Abnehmer.

Was Besuchsgewohnheiten anbelangt, gilt, dass Sie sich entweder vorsätzlich die Gewohnheit angeeignet haben, Menschen aufzusuchen, die in der Lage sind, das zu tun, was Sie von ihnen möchten, die aber eventuell nicht bereit sind, zuzuhören, oder dass Sie sich unbewusst die Gewohnheit angeeignet haben, Leute anzusprechen, die zwar zuhören wollen, die aber nicht der Lage sind, das zu tun, was sie von ihnen erwarten.

Für Überzeugungsgewohnheiten gilt, dass Sie sich entweder vorsätzlich die Gewohnheit angeeignet haben, mit Personen, mit der Absicht, ihnen weiterzuhelfen, Kontakt aufzunehmen oder dass Sie sich unbewusst die Gewohnheit angeeignet haben, Leute dann anzusprechen, wenn Sie gerade eine Ausstrahlung haben, die den anderen vermittelt, dass sie sich nicht auf derselben Wellenlänge befinden.

Und hinsichtlich Ihrer Arbeitsgewohnheiten ist zu sagen, dass Sie sich darum nicht zu kümmern brauchen, wenn Sie den Gewohnheiten aus den anderen drei Gruppen die gebührende Aufmerksamkeit schenken, da Studium und Vorbereitung, Organisation von Zeit, Mühe und Unterlagen und dergleichen darin ohnedies eingeschlossen sind.

Sicherlich werden Sie sich nur dann um die optimale Präsentation kümmern, wenn Sie ohnedies vorhaben, sie auch einzusetzen. Und Sie werden Ihren Tagesablauf nur planen, wenn Sie vorhaben, sich auch danach zu richten. Sie würden sich die noch zu erledigenden Dinge auch nicht aufschreiben, wenn Sie nicht vorhätten, diese noch auszuführen. Um diese vierte Gruppe brauchen wir uns also nicht weiter zu kümmern. Wenn Sie die ersten drei Gruppen sorgfältig erledigen, wird sich die vierte Gruppe von selbst regeln.

Bevor Sie sich nun diese Erfolgsgewohnheiten aneignen, darf ich Ihnen noch eine Warnung aussprechen. Ich habe an vielen Verkaufs- und Vertriebsveranstaltungen teilgenommen und mich oft gefragt, wieso die Teilnehmer trotz der zweifelsohne hervorragenden Qualität vieler dieser Veranstaltungen so wenig **dauerhaften** Nutzen daraus ziehen. Vielleicht waren auch Sie schon einmal Teilnehmer einer solchen Veranstaltung und haben diese mit dem Vorsatz verlassen, von nun an einiges umzustellen, um dann doch feststellen zu müssen, dass diese anfängliche Begeisterung mit der Zeit beträchtlich nachgelassen hatte.

Hier ist meine Antwort: Jeder Entschluss, den Sie fassen, ist lediglich ein Versprechen sich selbst gegenüber. Er ist keinen Pfifferling wert, solange Sie sich nicht die **Gewohnheit** angeeignet haben, ihn auch in die Tat umzusetzen und dabei zu bleiben. Diese Gewohnheit werden Sie sich nur dann aneignen, wenn Sie ein klares Anliegen damit verknüpfen. Anders gesagt: Jede Entscheidung, die Sie heute treffen, müssen Sie morgen erneut treffen, und auch übermorgen und auch noch in drei Tagen. Immer wieder. Sie müssen sie nicht nur jeden Tag aufs neue treffen, Sie müssen sich auch immer wieder daran halten. Falls Sie nämlich auch nur einen einzigen Tag ausfallen lassen, werden Sie wieder auf die Anfangsposition zurückgeworfen. Falls Sie aber jeden Morgen erneut Ihre Entscheidung treffen und sich danach richten, werden Sie eines Tages als ein neuer Mensch in einer neuen Welt erwachen und sich fragen, was um Himmels Willen eigentlich mit Ihnen geschehen ist.

Ja, was ist geschehen?

Ihre Entscheidung oder Ihr Entschluss ist zu einer Gewohnheit geworden. An diesem speziellen Morgen brauchen Sie sich sie nicht mehr bewusst vorzunehmen. Sie kommen sich jetzt wie ein neuer Mensch vor, weil Sie zum ersten Mal in Ihrem Leben die Herrschaft über sich erlangt haben. Sie haben Ihre Vorlieben und Ihre Abneigungen im Griff. Deshalb muss hinter jedem Erfolg ein Anliegen stehen und deshalb ist Ihr Anliegen oder Ihre Aufgabe so wichtig für Ihr Leben. Denn letztendlich hängt Ihre Zukunft nicht so sehr von der wirtschaftlichen Lage oder von äußeren Faktoren ab, auf die Sie ohnedies keinen Einfluss haben, sie hängt von Ihrer Lebensaufgabe ab.

Darüber wollen wir abschließend sprechen:

Ihre Aufgabe muss praktischer, nicht visionärer Art sein. Vor einiger Zeit unterhielt ich mich mit einem Mann, welcher meinte, dass er eine Aufgabe habe, die wichtiger als seine Einnahmen waren.

Er war gerührt vom Leiden seiner Mitmenschen und wollte Abhilfe schaffen. Als wir seine wahren Beweggründe untersuchten, stellen wir jedoch fest - und er räumte es ein -, dass er in Wirklichkeit gerne eine nette Stellung gehabt hätte, bei der er die milden Gaben anderer Leute verteilte und dafür gut bezahlt würde. Das würde ihm ein Gefühl von Bedeutung und Anerkennung verleihen.

Wenn Sie darauf achten, dass Ihr Anliegen praktischer Art sein sollte, heißt das nicht, dass es logisch sein müsse. Es sollte gefühlsmäßiger Art sein. Bedenken Sie, dass Bedürfnisse logisch sind, Wünsche jedoch emotional. Ihre Bedürfnisse bringen Sie nur eine gewisse Wegstrecke voran, soweit eben, bis sie befriedigt sind. Danach verlieren sie ihre Antriebskraft.

Auf der Ebene der Wünsche geht es jedoch auch dann noch weiter, wenn ihre Bedürfnisse bereits erfüllt sind.

Vor einiger Zeit sprach ich mit einem jungen Mann, der den gemeinsamen Nenner des Erfolgs bereits seit langem entdeckt hatte, ohne dass es ihm bewusst war. Er hatte eine feste Lebensaufgabe und es handelte sich eindeutig um eine der emotionellen Art. Er wollte, dass sein Sohn die Hochschule besuchen könne, ohne dass er sich sein Studium verdienen müsse. Für seine kleine Tochter wünschte er sich, dass ihr die schweren Zeiten, die seine eigene Schwester durchmachen musste, erspart blieben. Und seiner Frau wünschte er Luxus und Annehmlichkeiten, die seiner eigenen Mutter verwehrt geblieben waren. Er war auch bereit, hierfür Dinge zu tun, die er ungern tat.

Ich wollte ihn nicht entmutigen, im Gegenteil. Deshalb sagte ich ihm: „Geht das nicht an der Sache vorbei? Es gibt keinen logischen Grund, wieso sich Ihr Sohn sein Studium nicht selbst verdienen sollte. Sicherlich wird ihm das den ein oder anderen Tag erschweren, wenn er aber gut ist, wird er ebenso gut abschneiden, wie Sie auch. Es gibt auch keinen logischen Grund, wieso Sie sich für Ihre Tochter versklaven sollten oder wieso Ihre Frau jetzt Luxus genießen sollte, den sie vor ihrer Ehe nicht kannte.“

Er sah mich fast mitleidig an. „Aber Logik hat doch überhaupt nichts Inspirierendes an sich. Sie bringt nur Befriedigung, sonst nichts.“

Nach dieser Geschichte brauchen Sie sicherlich keine weiteren Anleitungen mehr dafür, wie Sie Ihren Lebensinhalt herausfinden.

In Ihrem Leben könnten Sie durchaus Erfolge haben, die Ihre künsten Hoffnungen und Erwartungen übertreffen, aber Sie können niemals Erfolge haben, die Ihren Lebensinhalt übertreffen.

Gewöhnen Sie es sich an, Dinge zu tun, die Erfolgslose nicht tun wollen“.

