

Das höchste Geheimnis, um an Geld zu kommen!

von Joe Vitale

Autor des Bestsellers *Spiritual Marketing* und zu vieler anderer Bücher, als dass man sie hier aufzählen könnte.



Copyright © Joe Vitale. Alle Rechte vorbehalten.

Alle Artikel von Mitwirkenden wurden mit deren Zustimmung benutzt.

Die Autoren dieser Artikel halten ihr eigenes Verlagsrecht darauf.

Die Zeichnung auf dem Einband stammt von Sean D' Souza von <http://www.psychotactics.com>

Korrekturleserin war Jenny Meadows.

Aus dem Englischen übersetzt von Albert Schmidt. alb-bewerbung@web.de

Die Veröffentlichung dieses Buches dient dem Zweck, akkurate Informationen über das beschriebene Thema zu liefern. Es wird darauf hingewiesen, dass der Autor und Verleger dieses Buches keine medizinischen oder psychologischen Dienste anbietet. Dieses Buch dient nicht als Ersatz für eine Therapie oder für professionelle Hilfe.

Beachte

Du darfst dieses E-Book an jeden weitergeben. Für eine gedruckte Taschenbuchausgabe oder gebundene Ausgabe dieses Buches, besuche <http://www.amazon.com> oder <http://www.1stbooks.com> oder wähle 1-888-280-7715

Um den Autor dieses Buches zu kontaktieren, benutze diese E-Mail Adresse:

giving@mrfire.com

oder die Internetseite <http://www.mrfire.com>

Widmung

Dieses Buch ist John Harricharan gewidmet.

Er ist ein Autor, der Bestseller schrieb, ein spiritueller Berater und
teuer Freund

- ein Mann, der sein ganzes Leben lang bereitwillig an andere
gegeben hat.

Inhalt

Einführung: Die Macht des Gebens. Von John Haaricharan

1. Das höchste Geheimnis, um an Geld zu kommen.
2. Das große Geheimnis darüber, wie man das Gesetz aktiviert
3. Das große Geheimnis darüber, wie ich Wohlstand indirekt anziehe
4. Nimm dich in Acht vor dem großen Fehler
5. Mein großes Bekenntnis
6. Der großartige Mann, der 30 Millionen Dollar verschenkte
7. Was bedeutet wahres Geben, oder, glaubst du, dass es einen Ausgleich geben MUSS?
8. Fähr mich zum Schotter!
9. Die beste Behandlung für deine Seele
10. Wie du lernst, wie Gott zu denken
11. Leo Buscaglias großer Fehler
12. Welchen Wert haben kostenlose Dinge?
13. 47 Glaubenssätze über Geld, die dich einschränken und wie du sie jetzt sofort loswirst
14. Erleuchtung via E-Mail, oder, wie du dein eigenes, großartiges TUT verwirklichst
15. Wie Geben zu 1.500.000 Dollar führte
16. Ein Gesetz, das niemals versagt
17. Geben führt wirklich dazu, dass man empfängt
18. Geben und Empfangen: Das Kleingedruckte, worüber dir niemand etwas erzählt hat
19. Wie du bekommst, was du willst
20. Was du geben kannst, wenn du kein Geld hast

21. Es dauerte 30 Jahre, bis ich dieses Geheimnis verstand
22. Wie Geben zu einem indirekten Einkommen führte
23. Wie ein Buch durch das Geben zu einem Bestseller wurde
24. Das Prinzip des Gebens und das hypnotische Phänomen der Rückkopplung
25. Warum Geben tatsächlich verstecktes Verkaufen ist
26. Das Paar, das ein spirituelles Unternehmen gründete, ohne Schulden zu machen
27. Wie du herausfindest, ob du reich sein wirst
28. Wo willst du heute etwas geben?
29. Die 3 großartigsten Wohlstands-Bücher aller Zeiten

Über den Autor

„Wann immer es ein Mangel an etwas gibt, sei es der Mangel an Arbeitsstellen, an Geld oder an Rat; oder sogar an Heilung, blockiert etwas den Fluss. Und das effektivste Mittel dagegen ist: Geben!

---Eric Butterworth, *Spiritual Economics: The Prosperity Process*

Die Macht des Gebens

Eine Einführung

Von John Harricharan

Es war ein wirklich heißer Sommertag, einige Jahre her. Ich war gerade auf dem Weg in den Supermarkt, um zwei Dinge zu besorgen. Zu dieser Zeit konnte man mich regelmäßig im Supermarkt sehen, weil mein Geld nie auszureichen schien, um Essen für die ganze Woche zu kaufen.

Wisst ihr, meine junge Frau starb vor einigen Monaten nach einem tragischen Kampf gegen den Krebs. Es gab keine Versicherung, nur sehr viele Ausgaben und ein Berg Rechnungen. Ich arbeitete auf Teilzeit und verdiente gerade so viel, um meine Kinder satt zu bekommen. Die Dinge liefen nicht gut – wirklich nicht gut.

Und so war ich also eines Tages mit einem schweren Herzen und 4 Dollar in meiner Tasche unterwegs zum Supermarkt, um eine Flasche Milch und ein Leib Brot zu kaufen. Die Kinder waren hungrig und ich musste ihnen etwas zu Essen besorgen. Als ich an der roten Ampel stehen blieb, fielen mir zu meiner Rechten ein junger Mann, eine junge Frau und ein Kind auf, die auf dem Gras neben der Straße saßen. Die glühende Mittagssonne brannte ohne Gnade auf sie herab.

Der Mann hob ein Kartonschild hoch, auf dem stand: Ich arbeite für Essen. Die Frau stand neben ihm. Sie starrte nur auf die Autos, die an der roten Ampel hielten. Das Kind, nicht älter als 2 Jahre, saß im Gras und hielt in seiner Hand eine einarmige Puppe. All diese Eindrücke nahm ich in den 30 Sekunden auf, die die Ampel brauchte, um auf Grün zu schalten.

Ich wollte ihnen unbedingt etwas Geld geben. Wenn ich das jedoch getan hätte, würde nichts mehr für die Milch und das Brot übrig sein, denn soviel kosteten die beiden Dinge. Als die Ampel wechselte, blickte ich ein letztes Mal auf die Drei und fuhr los. Ich fühlte mich dabei schuldig (weil ich ihnen nicht helfen konnte) und traurig (weil ich nicht genug Geld hatte, um es mit ihnen zu teilen).

Als ich weiterfuhr bekam ich das Bild von der Familie nicht aus meinem Kopf. Der traurige, bedrückte Blick des Mannes an der Straße verfolgte mich ungefähr eine Meile. Ich hielt es nicht mehr aus. Ich fühlte ihr Leid und musste einfach etwas dagegen tun. Ich wendete und fuhr zurück zu der Stelle, an der ich die Drei zuletzt gesehen hatte.

Ich fuhr nah zu ihnen heran und gab dem Mann 2 meiner 4 Dollar. Er hatte Tränen in den Augen, als er mir dankte. Ich lächelte und fuhr weiter zum Supermarkt. Vielleicht waren Milch und Brot heute ja im Angebot, dachte ich. Und was, wenn ich nur die Milch oder nur das Brot kaufen könnte? Na ja, es würde reichen müssen.

Ich bog zum Parkplatz ein und dachte noch immer über die ganze Sache nach. Ich hatte weiterhin ein gutes Gefühl. Als ich aus dem Auto ausstieg, rutschte mein Fuß über etwas auf dem Boden. Zwischen meinen Füßen sah ich einen Zwanzig-Dollar Schein. Ich konnte es einfach nicht glauben. Ich sah mich um, hob ihn mit Ehrfurcht auf und ging in den Laden. Dort kaufte ich nicht nur Brot und Milch, sondern einige andere Dinge, die ich dringend brauchte.

Ich vergaß dieses Ereignis nie. Es erinnerte mich daran, dass das Universum sonderbar und mysteriös war. Es erinnerte mich daran, dass das Universum über immense Schätze verfügte. Ich gab zwei Dollar weg und bekam dafür zwanzig. Auf meinem Heimweg hielt ich noch einmal bei der Familie und gab ihnen weitere fünf Dollar.

Dieses Ereignis ist nur eines von vielen, die sich in meinem Leben ereignet haben. Es scheint, je mehr wir geben, desto mehr bekommen wir. Es ist vielleicht eines dieser Universellen Gesetze, das besagt: „Wenn du erhalten willst, sollst du zuerst geben.“

Es gibt einen Reim, der ungefähr so geht:

„There was a man, and they called him mad,

The more he gave, the more he had.“

(Wörtliche Übersetzung: Es gab einen Mann, den hielten alle für verrückt; je mehr er gab, desto mehr besaß er.)

Die meiste Zeit glauben wir, dass wir selbst nicht genug haben um zu geben. Wenn wir trotzdem genau hinschauen erkennen wir, dass sogar das wenige, das wir haben, mit anderen geteilt werden kann. Lasst uns nicht darauf warten, viel zu besitzen um dann erst zu geben. Indem wir das Wenige, das wir haben, geben und teilen öffnen wir die riesigen Lagerhäuser des Universums und erlauben guten Dingen in unser Leben zu strömen.

Du musst mir nicht glauben. Versuche einfach ehrlich zu geben und du wirst von den Resultaten überrascht sein.

Im Allgemeinen bekommen wir nicht von jenen zurück, denen wir gaben. Es kommt meist aus Quellen zurück, die wir uns kaum vorstellen können. Die universellen Prinzipien funktionieren immer.

Manchmal bekommt man sehr schnell wieder etwas zurück, so wie in der wahren Geschichte oben. Manchmal dauert es auch etwas länger.

Ich versichere dir jedoch dies: Gib und du wirst erhalten – und du wirst weitaus mehr erhalten, als du je gegeben hast.

Und wenn du gibst, fühle dabei keine Angst, sondern tu es mit einem Herzen voll Dankbarkeit. Du wirst beeindruckt davon sein, wie sich alles entwickeln wird. Öffne die Tore des Überflusses in deinem Leben, indem du ein wenig von deinem Vermögen an jene gibst, die in Not sind.

Wie schon Jesus sagte: „Gib und du wirst haben!“

Probier es aus, es wird dir gefallen!

Das höchste Geheimnis, um an Geld zu kommen

Wenn du Geld willst, musst du nur eine Sache tun.

Es ist diese eine Sache, die einige der wohlhabendsten Menschen dieser Erde getan haben und immer noch tun.

Es ist diese eine Sache, über die schon in verschiedenen antiken Kulturen geschrieben wurde und über die auch heute noch gesprochen wird.

Es ist diese eine Sache, die Geld zu jedem bringt, der sie anwendet; gleichzeitig haben die meisten Menschen Angst davor sie anzuwenden.

Was ist diese eine Sache?

John D. Rockefeller hat es schon als Kind getan. Er wurde Milliardär.

Andrew Carnegie tat es auch. Er wurde ein Magnat.

Was ist das höchste Geheimnis, um an Geld zu kommen?

Was ist die eine Sache, die für jeden funktioniert?

Gib dein Geld weg.

Ganz recht, gib es weg.

Gib es Menschen die dir dabei helfen, mit deiner inneren Welt in Verbindung zu bleiben.

Gib es Menschen die dich inspirieren, dich unterstützen, dich heilen, dich lieben.

Gib es ihnen und erwarte nicht, dass sie es dir zurückgeben. Wisse hingegen, dass es aus einer anderen Quelle hundertfach zu dir zurückkommen wird.

1924 schrieb John D. Rockefeller an seinen Sohn einen Brief, in dem er die Art und Weise, wie er Geld weggab, erklärte. Er schrieb: „Als ich, ganz am Anfang, in meiner Kindheit, Geld bekam, fing ich damit an, es fort zu geben. Und je mehr mein Einkommen anstieg, desto mehr gab ich fort.“

Hast du mitbekommen, was er sagte?

Je mehr er verdiente, desto mehr Geld gab er fort. In seinem Leben gab er 550 Millionen Dollar ab.

Manche Menschen glauben, dass Rockefeller damit begann 10-Cent Stücke zu verteilen, nur um sein Image aufzupolieren. Das stimmt nicht! Der Pressesprecher, der für Rockefeller arbeitete war Ivy Lee. In *Courtier To The Crowd*, eine großartige Biografie von Lee, gibt Ray Eldon Hiebert an, dass Rockefeller von sich aus schon seit Jahrzehnten Geld abgibt.

Lee ließ die Öffentlichkeit einfach nur wissen, dass er es tat, das war alles.

P.T. Barnum gab auch Geld weg. Wie ich in meinem Buch „*There Is A Customer Born Every Minute*“ über ihn schrieb, glaubte Barnum an eine Sache, die er „profitable Nächstenliebe“ nannte. Er wusste, dass Geben automatisch zu Nehmen führte. Er wurde ebenfalls einer der reichsten Männer der Welt.

Andrew Carnegie gab enorme Mengen fort und wurde natürlich einer der reichsten Männer in der Geschichte Amerikas.

Bruce Barton, Mitgründer der bekannten BBDO Werbeagentur und die Schlüsselperson in meinem Buch „*The Seven Lost Secrets of Success*“ glaubte auch an das Geben. 1927 schrieb er:

„Wenn ein Mensch so lange anderen hilft und sie unterstützt, bis es ihm so sehr in Fleisch und Blut übergegangen ist, dass er es selbst nicht mehr merkt, dann werden sich alle guten Kräfte des Universums hinter ihm versammeln und sich für jedes seiner Vorhaben einsetzen.“

Barton wurde ein Bestseller-Autor, in der Geschäftswelt eine Berühmtheit und sehr, sehr wohlhabend.

Manch einer wird behaupten, dass es für diese frühen Industriegiganten einfach war Geld abzugeben, weil sie es hatten. Ich sage, sie hatten dieses Geld, weil sie bereit waren freiwillig zu geben. Sie gaben und deshalb wurde ihnen gegeben. Sie gaben und deshalb wurden sie noch wohlhabender.

Ich wiederhole:

Sie gaben und deshalb wurde ihnen gegeben!

Sie gaben und deshalb wurden sie noch wohlhabender.

Heutzutage ist es für Firmen Mode, Geld für einen wohltätigen Zweck zu spenden. Es rückt sie in ein gutes Licht und hilft natürlich jenen, die es erhalten.

Die Läden von Anita Roddicks Body Shop, Ben Cohen, Jerry Greenfields Eiscreme und Yvon Chouinard's Patagonia sind lebende Beispiele dafür, wie positiv sich das Geben auf ein Geschäft auswirken kann.

Ich rede hier jedoch über das Geben an bestimmte Menschen. Ich rede über dich, wie du Geld fort gibst um mehr Geld zu erhalten. Ich denke die Menschen machen beim schenken eine Sache falsch: sie geben zu wenig. Sie krallen sich an ihrem Geld fest wenn es ums Schenken geht, deshalb erhalten sie nichts. Du musst geben; und gib viel damit du mit dem Leben im Fluss bist und erhalten kannst.

Anfangs dachte ich, dies wäre eine Taktik die mich dazu verleiten sollte, an jene Geld abzugeben, die sie benutzten. Wenn ich gab, tat ich es wie ein Geizhals und natürlich bekam ich genau das zurück: ich gab wenig, also erhielt ich wenig.

Eines Tages jedoch beschloss ich, die Theorie des Gebens auf die Probe zu stellen.

Ich liebe inspirierende Geschichten. Ich lese sie, höre sie an, teile sie mit anderen und erzähle sie auch. Ich beschloss, Mike Dooley von www.tut.com für die inspirierenden Nachrichten zu danken, die er mir und anderen jeden Tag per E-Mail mitteilt.

Ich beschloss, ihm ein wenig Geld zu geben. In der Vergangenheit hätte ich ihm vielleicht fünf Dollar gegeben, aber diese Entscheidung wäre geprägt von Knappheit und der Angst, das Prinzip des Gebens würde nicht funktionieren. Dieses mal sollte es anders sein. Ich holte mein Scheckbuch heraus und stellte ihm einen Scheck über 1000 Dollar aus.

Es war die größte Summe, die ich je bis dahin an einem Stück abgegeben habe und ja, es machte mich ein ganz klein wenig nervös. Größtenteils war ich aber auf eine gute Art und Weise aufgeregt. Dieses mal sollte es anders sein. Ich wollte Mike für seine Mühe belohnen und ich wollte sehen, was passieren würde.

Mike war hin und weg. Er holte meinen Scheck bei der Post und kam auf dem Weg heim fast von der Straße ab. Er konnte es nicht glauben; er rief mich sogar an und dankte mir und irgendwie gefiel mir seine jugendhafte Freude. Ich fühlte mich blendend!

Ich fand es super, ihn so glücklich zu sehen und es begeisterte mich wirklich sehr, ihm Geld zu geben. Was immer er damit machte, es war okay für mich. Was ich bekam war ein unbeschreibliches Gefühl, jemandem bei einer Sache geholfen zu haben, an die ich glaubte. Es war wie ein innerer Drang, ihm zu helfen und ich freue mich noch immer, wenn ich ihm Geld schicke.

Dann passierte etwas wunderbares.

Plötzlich bekam ich einen Anruf von einer Person, die wollte, dass ich der Mitautor für sein Buch werde. Dieser Job brachte mir am Ende das Vielfache von dem ein, was ich abgegeben hatte.

Dann kontaktierte mich ein Verlag aus Japan. Er wollte die Übersetzungsrechte für eines meiner am besten verkauften Bücher haben, *Spiritual Marketing*. Auch der Verlag bot mir das Hundertfache von dem, was ich Mike geschenkt habe.

Ein wahrer Skeptiker könnte behaupten, diese Ereignisse stünden nicht in Zusammenhang. Aus seiner Sicht tun sie das vielleicht nicht. Aus Meiner tun sie es.

Als ich Mike das Geld gab, schickte ich an mich selbst und an das Universum die Nachricht, dass ich wohlhabend und im Fluss sei. Ich aktivierte auch das magnetische Prinzip, das Geld in mein Leben zog: Was du säst, das wirst du ernten.

Gib Zeit und du wirst Zeit empfangen.

Gib Dinge und du wirst Dinge empfangen.

Gib Liebe und du wirst Liebe empfangen.

Gib Geld und du wirst Geld empfangen.

Dieser eine Tipp kann deine gesamten Finanzen auf die Reihe bringen. Denk an die Person oder die Personen, die dich im Laufe der letzten Woche inspiriert haben. Wer hat dazu beigetragen, dass du dich gut und zufrieden mit dir selbst fühlst, mit deinem Leben, deinen Träumen oder deinen Zielen?

Gib dieser Person etwas Geld, gib es ihm von Herzen. Sei dabei nicht geizig. Gib es ihm aus einem Gefühl der Fülle heraus, nicht aus Angst. Gib und erwarte von dieser Person nicht, dass sie es dir zurückgibt, aber erwarte, dass es zurückkommt.

Wenn du das tust wirst du sehen, wie dein Wohlstand wächst.

Das ist das höchste Geheimnis, um an Geld zu kommen.

„Wenn du es siehst, fass es an.

Wenn du es anfasst, fühl es.

Wenn du es fühlst, liebe es.

Wenn du es liebst...gib es.“

Denn NICHTS spricht lauter zum Universum über deinen GLAUBEN an dich selbst, an Fülle und an Liebe, als ein Geschenk.

Und wenn das Universum das hört, wird es dir mehr zukommen lassen. NICHT ALS GEGENLEISTUNG, sondern als Dank für deinen aufrichtigen Glauben an dich, an die Fülle und die Liebe.

Von www.tut.com

Das große Geheimnis darüber, wie man das Gesetz aktiviert

Die Frau am Hörer hatte eine Frage.

„Ich verschenke nun seit Jahren Geld und bin bis jetzt noch kein bisschen wohlhabender geworden. Was mache ich falsch?“

„Wo gibst du Geld?“

„In meiner Kirche.“

„Warum gibst du ihnen Geld?“ fragte ich.

„Sie brauchten es.“

„Wie fühlst du dich, wenn du es ihnen gibst?“

„Als würde ich ihnen aus meinem Überfluss heraus geben.“

„Aber wie fühlst du dich *wirklich*, wenn du ihnen Geld gibst?“

Für einen Moment war es still.

„Naja, es schmerzt.“ gab sie zu. „Ich habe kein gutes Gefühl, wenn ich ihnen einen Scheck ausstelle.“

Nicht gut.

„Wenn du dich mies fühlst, während du ihnen Geld gibst, dann verbindest du Geld mit schlechten Gefühlen.“ erklärte ich. „Du wirst wahrscheinlich keine weiteren schlechten Gefühle anziehen wollen, deshalb wirst du auch kein Geld anziehen.“

„Wow, so habe ich das noch nie gesehen.“

„Und wenn du jemandem etwas gibst, weil er dich darum bittet oder weil er dich gar anbettelt, dann unterstützt du Armut.“ erklärte ich ihr weiter. Wenn du deinen Wohlstand wachsen sehen willst, musst du Geld abgeben, wann immer es dich wirklich glücklich macht.

In anderen Worten. Jemandem Geld geben, der in Not ist, ist eine noble Sache. Tu es. Aber das ist nicht das Prinzip, über das wir hier sprechen.“

„Jetzt versteh ich es!“ sagte sie. Ich konnte ihr nicht helfen, aber ich denke, dass ein anderer Teil des Universums ihr half zu verstehen, was ich nicht erklären konnte.

„Ich hatte von der Kirche immer den Eindruck, sie würde mich anbetteln.“ Sagte sie. „Mein Herz will dort Geld spenden, wo es spirituelle Erfüllung findet. Manchmal ist das die Kirche, manchmal auch nicht.“

„Du hast es!“ sagte ich.

Und das ist es, was ich meine.

Du kannst Geld zu jedem Anlass abgeben. Ich habe schon dem Roten Kreuz geholfen, der Make-a-Wish Stiftung, Krebshilfen und vielen anderen. Ich habe jedoch nie erwartet, dass sich mein Kontostand durch diese Spenden vergrößern würde. Es war eine großzügige Hilfe, ja, aber das höhere Gesetz wurde dadurch nicht unbedingt aktiviert. Das höhere Gesetz des finanziellen Zuflusses wird scheinbar nur aktiviert, wenn du freiwillig Geld abgibst, wann oder wo immer du spirituelle Erfüllung findest und dabei eine winzige Erwartung behältst, dass sich deine Finanzen dadurch irgendwann, irgendwie verbessern.

Wenn du wohltätigen Zwecken spendest, könnte dies das Gesetz ebenso aktivieren, wenn du durch diese Zwecke spirituelle Erfüllung erhältst. Wenn du sie jedoch nicht fühlst und trotzdem gibst, hilfst du womöglich nur Menschen, die in Not geraten sind. Dies ist, wie gesagt, sehr nobel. Ich sage, tu auch dies.

Noch mal: In diesem Buch geht es um das höchste Geheimnis, um an Geld zu kommen. Und dieses Geheimnis beginnt zu wirken, wenn du freiwillig Geld an jene gibst, die dich spirituell erfüllen und du dich selbst dabei freust.

„Geld ist eine äußere Form spiritueller Materie“

■ Georgiana Tree West, *Prosperity's Ten Commandments*

Das große Geheimnis darüber, wie ich Wohlstand indirekt anziehe

Ich habe heute per Post einen Scheck von einem lang vergessenen Freund erhalten. Der Scheck deckt nur einen Teil der Summe, die er mir schuldet. Da es jedoch 10 Jahre gedauert hat, bis er ihn mir geschickt hat, bin ich froh ihn in meinen Händen zu halten.

Vor 10 Jahren engagierte er mich, um für sein Unternehmen eine detaillierte Marketingstrategie zu entwerfen. Damals berechnete ich für diese Dienstleistung wenige Tausend Dollar. Er stimmte zu und sagte, er würde zahlen. Ich tat meine Arbeit und er zahlte nicht.

Weil er mein Freund war, schob ich die Rechnung beiseite. Es vergingen Monate, dann Jahre. Dann zog er in einen anderen Staat und ich in eine andere Stadt. Er ging weiter seinen Lebensweg und verschwand komplett aus meinen Gedanken. Ich ging meinen eigenen Weg und wurde im Internet relativ schnell für meine Bücher und Videos bekannt.

Eines Tages, vor einigen Monaten, bekam ich von einer Person eine E-Mail, die zusammen mit mir ein Buch schreiben wollte. Er sagte, er würde einige meiner Freunde kennen und erwähnte dabei den Namen von dem Freund, der mir Geld schuldete.

Als ich den Namen meines alten Freundes hörte, kletterte mein Blutdruck augenblicklich nach oben. Ich fühlte wie ich zornig wurde. Ich fühlte mich abgezockt, verraten und verletzt.

Ich nahm einige tiefe Atemzüge und beruhigte mich wieder. Ich redete mit mir selbst. Ich erinnerte mich selbst daran, dass das Universum voller Möglichkeiten lag und dass Wohlstand auf vielen Wegen zu einem stoßen kann, nicht nur von Rechnungen aus längst vergangenen Tagen. Ich entschloss mich, meinem alten Freund zu vergeben; und das tat ich, in Gedanken. Ich ließ ihn und seine Schulden aufrichtig gehen. Ich brauchte das Geld nicht und ich musste auch nicht im Recht sein.

Nach ungefähr 9 Jahren schickte mein Freund mit eine E-Mail. Er sagte, er würde wissen, dass er mir Geld schuldete. Er erklärte mir, dass er harte Zeiten durchgemacht hatte. Er war

umgezogen und versuchte sich eine Zeit lang als professioneller Sprecher. Er sagte auch, dass er unsere alte Freundschaft gerne wieder ins Reine bringen würde.

Ich schrieb ihm eine kurze Nachricht und sagte ihm, dass wir bereits im Reinen waren. Ich bot ihm auch an, seine Rechnung für einen kleinen Prozentsatz der Summe zu bezahlen, die er mir schuldete (es waren 20%, wenn ich mich richtig erinnere). Er stimmte zu.

Naja, er schickte mir keinen Scheck. Zumindest nicht sofort. Einige weitere Monate vergingen, bevor ich wieder von ihm hörte. Dieses Mal war es eine weitere E-Mail und er erklärte mir wieder seine derzeitige Situation.

Ich blieb gelassen. Ich wusste, dass ich Geld haben würde. Es musste nicht zwangsläufig von ihm kommen. Das Universum, oder wie auch immer du diese Kraft nennen willst, die alles durchdringt, würde erkennen, dass das Geld zu mir kam solange ich im Fluss blieb.

Und, wie ich am Anfang dieses Kapitels erklärte, der Scheck kam heute an. Ich habe keine Ahnung, wie sich mein alter Freund fühlte, als er diesen Scheck schrieb. Aber ich hoffe, er tat es mit einem Herzen voll Freude. Wenn dem so war, aktivierte er für sich das universelle Geld-Prinzip.

Ich wusste, dass ich *überglücklich* war, als ich meinem Bruder einen Scheck über 500 Dollar schrieb, nachdem er mir vor 20 Jahren aus der Klemme geholfen hatte. Ich fühlte mich wie ein König, weil ich Ted diesen Scheck geben konnte. Und es gab mir ein Gefühl von innerem Frieden, das allein mehr Wert war als eine Millionen Dollar.

Ich nenne dieses Gefühl von Frieden, oder Vergeben, wenn du so willst, die Hintertür zum Wohlstand.

Wo in deinem Leben fühlst du dich noch verärgert, weil jemand dir Geld schuldet? Oder vielleicht, weil du jemandem Geld schuldest?

Lass es los. Sprich mit dir selbst. Erkenne für dich selbst das göttliche Wissen, dass das Universum dich versorgt, nicht deine Freunde. Geld kommt nicht *von* ihnen zu dir, sondern *durch* sie! Sobald du deinen Ärger loslässt, öffnest du dich dem Universum und seinen Strömen.

Nimm dich in Acht vor dem großen Fehler

Der Artikel, auf dem dieses Buch aufbaut heißt „Das höchste Geheimnis, um an Geld zu kommen“. Er war eine kürzere Fassung von Kapitel 1. Dieser Artikel wurde so beliebt, dass er an Tausende Menschen im Internet verteilt wurde. Onlineverläge kopierten und vertrieben ihn und entsprechende Internetseiten boten ihn zum Download an. Und sehr viele Menschen schrieben mir. Sie dankten mir für den Artikel und lobten ihn.

Einige E-Mails jedoch waren seltsam. Sie kamen von Leuten, die mich um Geld baten. Anscheinend lasen sie den Artikel und kamen dann zu dem Schluss, dass ich jemand sein müsste, der Geld an jeden abgeben würde, der ihn darum bat. Also schrieben sie mir und baten mich. Das Problem ist, dass dies nicht das ist, was der Artikel als „Geheimnis zur Anziehung von Wohlstand“ beschreibt. Ich schrieb nie: „Bitte um Geld, und du wirst reich.“

Die Nachricht, die ich verbreitete war: „Gib Geld ab, wo oder bei wem du spirituelle Erfüllung erhältst. Damit aktivierst du das Gesetz.“

Ich schrieb jeder Person, die mich um Geld gebeten hatte und erklärte ihnen das Konzept. Keiner von ihnen schrieb zurück. Ich teile diese Erfahrung mit euch aus zwei Gründen.

1. Bettel nicht um Geld und erwarte dann, dass du wohlhabend wirst. Schau dir einfach die Bettler auf der Straße an, sie leben ihr Leben nicht in Wohlstand. Sie kommen gerade so über die Runden, wenn überhaupt. Oder sieht dir die Leute an, die Spenden sammeln. Die meisten von ihnen betteln, obwohl sie das nie so nennen würden, und sie scheinen niemals ausreichend gesammelt zu haben.
2. Du kannst nicht Geld an Bettler abgeben und erwarten, dadurch reich zu werden. Ich sage nicht, dass man den Armen nicht helfen soll, obwohl es fragwürdig ist, wie hilfreich es für sie ist, wenn man ihnen Dinge gibt. Stattdessen sage ich: Gib Geld nicht an Menschen, die einfach nur danach fragen und erwarte dann, vom Universum mit Reichtümern überschüttet zu werden.

Ich halte es für eine Art Falle, Geld aus einem Gefühl der Verpflichtung heraus zu geben. Das ist auch das Problem, das ich immer mit Pfarrern hatte, die die Menschen um Geld baten weil sie es a) brauchten oder b) die Bibel es vorschrieb.

Jedes davon mag stimmen. Wenn jedoch du oder irgendwer sonst Geld abgibt, ohne dabei ein Gefühl von Freude zu empfinden, ist es sehr unwahrscheinlich, dass dieses Geld als Vielfaches zurückkehrt. Der beste Weg um herauszufinden, wem du Geld schenken solltest, ist diese Frage: *Wer löste in dir das Gefühl von Freude und Glück aus?*

Wenn du etwas Klarheit in das Ganze bringen willst oder einfach nur weitere Fragen brauchst, könnten dir diese hier weiterhelfen:

Wer erinnerte dich an deine Göttlichkeit?

Wer hat dich dazu ermutigt, deinen Träumen nachzugehen?

Wer gab dir das Gefühl, froh zu sein, dass du auf dieser Erde bist?

Was immer du auch antwortest, *das* ist die Person oder Gruppe, der du Geld geben solltest.

„Viele Menschen haben ein Problem damit, den Zehnten Teil zu geben, weil so viele Theologen Zeit damit verbrachten zu betonen, welche Vorteile es der Kirche brachte, anstatt klar zu machen, welcher Segen es für die Leute selbst war.“

Mein großes Bekenntnis

Okay, ich gestehe.

Ich wollte nicht so richtig glauben, dass ich Geld erhalten würde, wenn ich welches verschenkte. Es hörte sich einfach nach einem riesigen Schwindel an, einer Strategie entwickelt von Menschen, die wollten, dass man *ihnen* Geld gab.

Naja, dafür war ich zu gerissen. Ich entschloss, kein Geld zu geben. Stattdessen gab ich Bücher.

Ganz richtig. Bücher. Ich hatte eine Menge Bücher. Da ich als New Age Autor und Kritiker gearbeitet habe, war es mir möglich eine Menge Bücher zu sammeln. Und ich hatte mehr als ich brauchte. Warum also sollte ich nicht welche abgeben?

Ich weiß noch immer, wie ich diese Entscheidung traf. Ich lag gerade in meinem Bett in Huston, wo ich damals wohnte, und dachte darüber nach, wie ich wohlhabend werden könnte.

Ich erinnere mich gedacht zu haben: „Ich kann der reichste Mann Amerikas werden, was Bücher anbelangt.“

Und hier und da begann ich damit, das Prinzip des Gebens mit Hilfe von Büchern auszuprobieren. Innerhalb weniger Tage hatte ich einige Freunde zusammentelefoniert und ihnen gesagt, sie könnten sich ein paar Bücher aussuchen. Ich ließ sie natürlich nicht aus allen und nicht alle aussuchen. Ich sortierte jedoch einige Stapel aus und ließ meine Freunde auswählen.

Dann, im Laufe der nächsten Monate, verschenkte ich jedes Mal ein Buch, wenn ich mich mit jemandem unterhielt. Ich fand heraus, dass dies ein fantastischer Weg war, Aufmerksamkeit zu erhalten. Wann immer jemand unaufmerksam wurde, versprach ich dem nächsten, der mir eine Frage stellte, ein kostenloses Buch. Plötzlich waren alle munter.

Und als ich in dieses Landhaus zog, in dem ich jetzt lebe, stellte ich ungefähr 25 Kartons voll Bücher in die Garage. Daraufhin schmiss ich eine Einweihungsparty und lud meine Nachbarn zu mir ein. Bevor sie gingen, animierte ich sie an den Kartons vorbeizugehen und sich auszusuchen, was sie wollten. Jeder tat das. Einer nahm so viele Bücher mit, dass er eine Schubkarre brauchte, um alle zu seinem Auto zu karren.

Was war das Ergebnis meiner großen Bücher-Verschenkaktion?

Seit dem Tag in Huston, als ich beschloss Bücher zu verschenken, habe ich immer eine Fülle von Büchern besessen. Heute gehört mir einer der größten Büchersammlungen zum Thema Marketing und eine zum Thema Metaphysik. Wann immer ich Besuch habe wollen die Leute meine Büchersammlung bestaunen.

Was sie nicht verstehen ist folgendes: Bücher werden immer ihren Weg zu mir finden, weil ich Bücher gebe. Ich aktivierte das mächtige Prinzip des Gebens; nur eben an Büchern.

Heute weiß ich, dass ich Geld geben muss, wenn ich Geld empfangen will. Das Ergebnis ist, dass ich Geld habe, weit mehr, als ich mir in Hudson jemals zu träumen gewagt hätte.

Damals aber, als ich Angst davor hatte mein Geld zu verlieren wollte ich es alles festhalten. Alles, was ich mir selbst erlaubte zu verschenken, waren Bücher.

Also kamen Bücher zurück.

Hör zu und lerne: *Verschenke*, was du wünschst zu *erhalten*.

„Wir dürfen die Wege, auf denen Dinge zu uns kommen, nicht festlegen. Es gibt keinen Grund zu glauben, dass das, was du gibst, durch den zurückkommt, dem du gabst.“

Charles Fillmore – *Prosperity*

Der großartige Mann, der 30 Millionen Dollar verschenkte

Ich habe soeben erfahren, dass ein berühmter, prächtiger und charmanter amerikanischer Wohltäter gestorben ist. Ich liebte sein Buch „Ask for the Moon and Get It: The Secret to Getting What You Want by Knowing How to Ask.“

Sein Name war Percy Ross. Vielleicht hast du schon einmal von ihm gehört. Es wird geschätzt, dass Ross ungefähr 30 Millionen Dollar an verschiedene Stiftungen und Organisationen gegeben hat. Er schrieb für 800 Zeitungen im ganzen Land außerdem 17 Jahre lang eine syndizierte Zeitungskolumne, genannt *Thanks a Million*. Die Kolumne enthielt Briefe von Menschen, die Ross ihre Geschichte erzählten und ihn um Hilfe baten. Es war faszinierend.

Es war faszinierend, weil Ross immer durch die Menschen hindurch sehen konnte. Er konnte ihre Briefe lesen und danach wissen, ob sie ehrlich waren, faul oder ob sie bettelten. Und er antwortete immer mit Worten, in denen Weisheit zu spüren war; und manchmal auch mit einem Scheck. 120-mal in der Woche verschenkte er Schecks.

Innerhalb von 17 Jahren gab er auf diese Weise 30 Millionen Dollar fort.

Die Sache ist, dass Ross mit 2 Millionen anfing!

Erkennst du, wie das Prinzip des Gebens hier arbeitet?

Ross fing mit 2 Millionen Dollar Startkapital an. Du hast diesen Betrag vielleicht nicht, aber die Geschichte bleibt trotzdem wahr. In 17 Jahren verschenkte Ross *30 Millionen Dollar*.

Nochmals: Geben führt zu erhalten.

Denk einmal nach. Wurdest du jemals gebeten, Geld für einen bestimmten Zweck zu spenden und warst dann plötzlich hin und her gerissen, nachdem du einen Blick auf deinen schrumpfenden Kontostand riskiert hast? Viele Menschen erzählen mir, dass sie in exakt dieser Situation waren. Wenn sie sich jedoch entschieden, einfach zu spenden, waren sie sehr erstaunt, als sie plötzlich eine Summe Geld von jemandem erhielten, von dem sie es nicht erwarteten, um das Geld zu ersetzen, das sie spendeten.

Die Wahrheit ist: Wenn du an deinem Geld festhältst, riskierst du das Einzige zu verlieren, das du horest. Auf der anderen Seite, wenn du daran glaubst, dass Flüsse guter Energie zu jenen fließen, die freiwillig und reichlich geben, wirst du immer Geld zur Verfügung haben, um deine Bedürfnisse zu decken.

Schau dir Percy Ross als Beweis an! Er begann seine wohltätige Laufbahn mit 2 Millionen Dollar und spendete innerhalb von 17 Jahren 30 Millionen.

Ich vermisse Percy Ross.

Doch jetzt kannst *du* seinen Platz einnehmen!

Was bedeutet wahres geben, oder; glaubst du, dass es einen Ausgleich geben MUSS?

Ich habe gerade mit meinem guten Freund, Dr. Paul Hartunian gesprochen. Er ist ein Werbegenie, Wohltäter und Hundeliebhaber.

Ich fragte Paul, was er vom Geben hielt und wie es sich auf sein eigenes Leben auswirkte. Er sagte daraufhin etwas, das mir wirklich die Augen öffnete.

„Zu viele Menschen erwarten einen Ausgleich, wenn sie schenken.“ sagte er. „Sie geben etwas Geld und erwarten dann, dass es zehnfach zu ihnen zurückkehrt. Das, finde ich, ist kein wahres Geben.“

Für mich war das eine schockierende Aussage.

„Was ist dann also wahres Geben?“ fragte ich.

„Ich glaube, dass wahres Geben anonym geschieht.“ erklärte Paul.

„Wenn jemand einer Stiftung eine Millionen Dollar schenkt, weil sie ein Gebäude nach ihm benennen werden, dann ist das Handel, nicht Geben.“

Pauls Aussage war richtig.

Ich kann mich daran erinnern, als mir jemand eine E-Mail schrieb und fragte wie es sich verhielte, wenn jemand seinen Freunden Geld geben wolle, diese Freunde das Geld jedoch nicht annahmen. Ich erinnerte mich, wie ich dachte: „Warm müssen deine Freunde denn wissen, dass es von dir kommt? Kannst du es ihnen nicht heimlich geben?“

Paul machte weiter und erklärte mir etwas noch viel faszinierendes.

„Ich glaube, das Geheimnis beim Schenken oder Geben ist nicht, sich darüber Gedanken zu machen ob es zurückkommt oder nicht.“ erklärte er. „Denn sobald es dir egal ist, bist du im Fluss.“

Ja genau!

Das ist das Geheimnis!

Gib, ohne eine Gegenleistung zu erwarten. Gib, weil dein Herz dich dazu bewegt, zu geben. Gib, weil du Freude dabei empfindest; dann bist du mit dem Leben selbst im Fluss.

„Alles, was ich dazu sagen kann ist, dass wahrscheinlich der Kosmos den Rest erledigt.“ Sagte er. „In meinem Leben wurde ich oft vom Leben gesegnet, aber ich bat nie darum. Das Universum kümmerte sich einfach um mich.“

Ich liebe die Art, wie Paul Hartunian mir all dies erklärte. Er gab mir solch eine praktische, besonnene Sicht über das Schenken.

„Ich habe kein Problem damit, wenn jemand, der etwas verschenkte, wieder erkannt wird. Aber wenn du gibst, weil du wieder erkannt werden willst oder dein Geld vielfach wieder zurück haben willst, dann schenkst du nicht, sondern rechnest.“

Paul hält sich an seine Worte. An Weihnachten 2002 schrieb er mir eine E-Mail und fragte, ob ich ihm irgendetwas spirituelles für die Leser seines E-Newsletters schicken konnte. Er sagte, dass er ihnen immer Rat gab, wenn es um Werbung und ums Geldverdienen ginge. Jetzt wollte er ihnen einen spirituellen Rat geben.

Ich schlug vor, er solle seine Fans die erste E-Book Ausgabe meines Bestsellers „*Spiritual Marketing*“ lesen. Ich sagte ihm, jeder könnte dieses E-Book auf <http://www.mrfire.com/spirit> lesen.

Paul gab es großzügiger Weise an seine Leser weiter. Immerhin verdiente er selbst nicht einen Cent an meinem Buch. Er gab einfach.

Die Pointe an der ganzen Geschichte ist, dass Paul zu dieser Zeit ungefähr 76.000 Leser hatte. Das bedeutete, dass sein (und mein) Geschenk eine Menge Leben berührte. Paul gab von Herzen; und ich gab von Herzen. Wie das zu uns zurückfinden wird...niemand weiß es. Außer vielleicht das Universum.

Gibst du auch?

„Dem Gesetz des Wohlstands liegt als erste Handlung das Geben zugrunde. Dieses Gesetz liegt so nahe am Kern unserer Existenz, dass wir kaum erwarten können, es durch Zahlen und Berechnungen gewichten zu können...wir müssen geben, ohne eine Gegenleistung zu erwarten.“

Führ mich zum Schotter!

Bin ich wirklich der Einzige, der den Film Jerry McGuire gesehen hat? Dieser Hit schaffte es, dass die Aussage „Führ mich zum Schotter!“ (Original: Show me the money!) in aller Munde war. Weil ich dachte, dass es in diesem Film nur um Gier ging, schaute ich ihn mir bis zum ersten Jahr nach der Veröffentlichung nicht an. Da jeder, der den Film gesehen hatte grinste und „Führ mich zum Schotter“ wiederholte; als wäre es ein nationales Mantra, war ich nicht interessiert.

Dann, eines Tages, wollten Narissa und ich uns etwas im Fernseher anschauen und wie der Zufall so spielt kommt gerade in diesem Augenblick Jerry McGuire in der Kiste. Also machten wir es uns bequem.

Ich war beeindruckt. In dem Film ging es ganz und gar nicht um Gier. Ja, Jerry kam aus einem Umfeld, in dem es nur ums Geld ging; doch er lernte bald, dass diese Denkweise nicht funktionieren würde.

Gier war out.

Gier endete in einer Sackgasse.

Gier führte zu einer Verarmung des Geistes.

Stattdessen lernte Jerry, der Sportagent, etwas über die Kraft der Hingabe. Wenn er wirklich damit beginnt, sich um seinen Klienten zu kümmern und das Herz des Sportlers, den er vertritt, zu berühren (was dieser auch für ihn tut), dann, und nur dann, fängt er an wirkliche Freude und wirklichen Erfolg zu fühlen.

Oh, es besteht kein Zweifel, dass der Refrain „Führ mich zum Schotter!“ ein Ohrwurm ist. Er funktioniert so gut im Film, wird so oft gesprochen und in dieser unvergesslichen Szene mit einer dermaßen überwältigenden Ladung Optimismus übergebracht, dass du gar nicht anders kannst, als ihn dir zu merken.

Aber darum geht es in diesem Film nicht. Nicht für mich. In dem Film geht es um „Führ mich zum Herzen“, und nicht zum Schotter.

Etwas zu schenken ist genau so.

Wenn du gibst, weil du Geld willst, dann schenkst du nicht, sondern handelst.

Wenn du gibst, weil dein Herz es sich wünscht, dann gibst du aufrichtig.

Es ist der Unterschied zwischen „Führ mich zum Schotter“ und „Führ mich zu deinem Herzen“.

Das Universum reagiert auf dein Herz, nicht auf dein Geld. Geld ist nur ein Symbol. Gib das Geld von Herzen. Wenn du das tust, wird dich dann das Universum sehr schnell und auf überraschenden Wegen „Zum Schotter führen“.

Aber gib nicht, um zu bekommen und auch nicht, um mit dem Universum zu handeln.

Gib, um zu geben.

Die beste Behandlung für deine Seele

Darf ich dich dezent daran erinnern, wie das Prinzip des Gebens funktioniert? Ich ging online und erstellte extra für dich die folgende, kurze Seelenbehandlung. Du kannst in das selbe Forum wie ich gehen und eine Behandlung erstellen, die noch personalisierter ist. Geh einfach ins Internet und dann auf <http://www.wmop.org/Smt.htm>

Die „Seelenbehandlung“, die man auch als positives, bekräftigendes Gebet bezeichnen kann, „erinnert deine Seele an ihre Allwissenheit, ihre Allmacht und ihre Allgegenwart. Es beinhaltet außerdem die Erkenntnis, dass Mensch und Geist eins sind.“

(Ernest Holmes, *Science of Mind* Lehrbuch, Seite 149)

Das ist vielleicht mehr, als ich oder du erfassen können, lass uns die Seelenbehandlung also einfach als eine Formel sehen, um mit der Unendlichkeit in Einklang zu kommen. Nenn es Magie. Nenn es Erinnerung an das, was du wirklich bist. Nenn es einen Glücksbringer. Wie du es nennst ist nicht von Bedeutung.

„Die Behandlung zielt nicht darauf ab, dich nicht an etwas glauben lassen, dass in Wirklichkeit gar nicht so ist; aber es basiert auf der Wahrheit – schrieb Robert Bitzer in *Collected Essays of Robert Bitzer*. „Es geht darum, deinen Glauben auf eine Weise zu ändern, die es dir ermöglicht, die Wahrheit zu erkennen und zu akzeptieren.“

In anderen Worten zielt eine Behandlung darauf ab, dich an das zu erinnern, was bereits existiert. Das Gesetz des Gebens, zum Beispiel, existiert bereits. Das ist wahr. Eine Behandlung wäre also dazu da, dich an diese Tatsache zu erinnern.

Du kannst die Wörter weiter unten nachts, morgens, zu dir selbst oder laut heraus sagen. Am wichtigsten ist, dass, wann immer du Geld gibst, du diese Wörter aussprichst (oder deine eigenen).

„Ich weiß, dass es ein unerschöpfliches Energiesystem im Universum gibt, dass in mir und um mich herum ist. Wir sind alle damit verbunden, sind in ihm und ein Teil davon. Ich bin durch die Energie, die uns durchdringt, mit dir verbunden, ebenso wie mit jedem anderen auf der Welt. Ich weiß, wenn ich irgendetwas in dieses Energiesystem gebe, wird es vielfach und

verstärkt zu mir zurückkehren, weil es in der Natur dieses Systems liegt, zu wachsen und sich auszubreiten. Ich bin dankbar für diese Erkenntnis und die Geschenke, die ich jetzt habe, die in diesem Augenblick auf dem Weg zu mir sind und die ich noch erhalten werde. Ich glaube daran, dass dieser Prozess für mich, wie für alle anderen durch die Kraft des Gebens funktionieren wird. So soll es sein. Es ist so!“

Wie immer kommt es auch hier darauf an, wie du dich fühlst, während du diese Wörter sprichst. Emotionen aktivieren das Gesetz.

Sei glücklich!

Wie du lernst, wie Gott zu denken

Vor ungefähr 10 Jahren hielt ich einen Vortrag, der „Wie man lernt, wie Gott zu denken“ hieß. Die Leute liebten es. Die wenigen, die an diesem Tag in Houston anwesend waren, erinnern sich noch heute daran. Und letztes Jahr stellte ich diesen Vortrag ins Internet, wo ihn sich jeder anhören konnte. Jeder liebt ihn.

Der Grund für diese große Beliebtheit ist das Gefühl der Freiheit, das man empfindet, wenn man ihn anhört. In „Denken wie Gott“ geht es hauptsächlich darum, seinen Gedanken keine Grenzen zu setzen. Glaubst du wirklich, es gäbe für Gott ein Limit? Glaubst du denn wirklich, Gott würde über Mangel und Begrenzungen sprechen? Glaubst du wirklich, Gott würde Entschuldigungen vorbringen, etwas nicht getan zu haben?

Das glaube ich nicht.

In meinem Vortrag erzählte ich Geschichten über Barry Neil Kaufman und seine Frau, Susie, und wie sie ihren Sohn von Autismus geheilt haben.

Ich sprach auch über Meir Schneider, die blind geboren wurde und als „nicht heilbar“ eingestuft wurde. Sie kann heute sehen und hilft anderen, ihr Augenlicht wieder zu finden.

Und ich redete über meine Arbeit mit Jonathan, der Wunder-Coach, mit dem ich vor einigen Jahren zusammengearbeitet habe. (Die meisten dieser Geschichten kannst du in meinem Buch *Spiritual Marketing* finden).

Es geht hier um folgendes: Wenn du dir vorstellen müsstest, du könntest denken wie Gott, wie würdest du denken? Was würdest du tun? Was würdest du sagen? Ich glaube nicht, dass Gott zögern würde, jemandem Geld zu geben (oder andere Dinge).

Ich bin sicher, Gott würde sich keine Sorgen darüber machen, wie Geld zu ihm (oder ihr) kommen würde. Ich glaube auch, dass Gott sich keine Grenzen setzen würde, anderen zu geben.

Also: *Was würdest du tun, wenn du denken könntest wie Gott?*

Diese wunderbare Frage schwappt in dein gesamtes Leben über. Wie würdest du dich in deinen Beziehungen verhalten, wenn du Gott wärst? Wie würdest du dich bei der Arbeit erhalten, wenn du Gott wärst?

Das ist mehr als eine befreiende Übung für kreatives Denken. Es ist auch eine Chance, dein Herz wachsen zu lassen.

Wie denkt man wie Gott?

Du gibst etwas vor.

Du gibst vor, Gott zu sein.

Wenn du Gott wärst, wie würdest du denken?

Ich persönlich denke an überhaupt keine Grenzen, wenn ich das Rollenspiel mit Gott spiele. Mein Verstand beginnt damit, alles in Betracht zu ziehen: Krebs heilen? Natürlich! Millionen in der Lotterie gewinnen? Leicht! Den Welthunger bewältigen? Was noch?

Natürlich, diese weit reichenden Ziele auszuführen ist eine andere Geschichte. Lass uns also wieder auf den Kern zurückkommen: Auf dich und auf mich. Wenn *ich* in meinem Leben wie Gott denken würde, was würde ich anders machen?

Dieses Buch ist doch ein gutes Beispiel.

Ich redete am Freitagnachmittag mit John Harricharan. Er ist ein sehr guter Freund und spiritueller Berater. Er war an diesem an einem seiner spirituellen Orte und sagte mir, ich würde bald ein neues Buch schreiben.

Du musst natürlich keine übernatürliche Begabung haben, um das zu wissen. Ich bin ein Autor. Ich schreibe immer ein neues Buch.

Irgendwas in mir rührte sich jedoch, als John sagte, es würde ein weiteres Buch erscheinen. Wir redeten einige Minuten über Ideen für ein neues Buch. Er erinnerte mich daran, wie beliebt mein Artikel „Das höchste Geheimnis, um an Geld zu kommen“ gewesen ist. Er sagte, ein Buch darüber würde der Welt helfen und sehr willkommen sein.

Was John nicht wusste: Ich hatte bereits Pläne, ein Buch, das auf diesem Artikel basierte, zu schreiben. Johns leichter Anstoß war alles, was ich brauchte.

Ich fing gleich am nächsten Tag damit an, das Buch zu schreiben. Jetzt, da ich diese Worte schreibe, ist es Montag; 3 Tage später.

Innerhalb kürzester Zeit habe ich alle meine Beschränkungen darüber, wie lange es dauern würde ein Buch zu schreiben, über Bord geworfen.

Dieses habe ich fast an einem Wochenende geschrieben.

Nicht schlecht.

Zurück zu dir: Wenn du wie Gott denken würdest, was würdest du jetzt sofort tun?

Wenn du Geld schenken willst, geh und schenke es!

Wenn du ein Buch schreiben willst, fang an zu schreiben!

Wenn du ein Geschäft gründen willst, fang gleich damit an!

Es gibt keine Grenzen.

Denke einfach wie Gott!

„Meiner Erfahrung nach wurden die Gründe dafür, den Zehnten Teil zu geben, nie wirklich klar genug erklärt. Von den Oberhäuptern der Kirche gab es dermaßen viel Druck, dass ich es niemals als ein freiwilliges Geschenk ansehen konnte, das in Liebe und Dankbarkeit gegeben wurde, sondern als eine weitere Rechnung, die wir zahlen mussten. Aufgrund dieser Einstellung hat der Zehnte normalerweise nicht den Effekt, den Fluss des Wohlstands freizugeben. Die Haltung, das Motiv und die Gefühle darüber, dass wir dieses Geld weggeben sind das Entscheidende für unsere Gabe.

*Unsere Motivation muss darin bestehen, das Geld, das wir dem Universum schenken, als **ein Geschenk aus Liebe, Dankbarkeit und Würdigung des eigenen Lebens zu sehen.**“*

--Patricia Diane Cota-Robles, *It's time for you to be financially free*

Leo Buscaglias großer Fehler

Ich und Leo Buscaglia lernten uns vor einigen Jahren kennen. Er war charmant, leidenschaftlich und der glänzende Autor des Bestsellers *Love*. Er sagte einst in einem Vortrag: „Ich habe das Copyright auf Liebe“ (eng = love).

Er war ein Mann, den man mochte. Seine Worte wärmten mein Herz und inspirierten meine Seele. Marian, meine Frau zu dieser Zeit, schauten uns Leo immer im Fernsehen an. Ich war sehr skeptisch. Ich dachte immer noch, dass hinter dieser ganzen Schenken-Sache ein Plan steckte. Marian jedoch war immer sehr viel aufgeschlossener als ich, und sie vertraute auch mehr. Sie schenkte damals sehr viel mehr als ich.

Eines Tages, als Marian darüber nachdachte, wem sie Geld schicken könnte, fiel ihr Leo Buscaglia ein. Sie wollte ihm für all das danken, was er von seinem Wissen weitergab und dafür, dass er sie durch seine Bücher und Vorträge immer daran erinnerte, ein Leben in Liebe zu führen.

Marian fand also seine Adresse heraus und schickte ihm einen Scheck. Ich kann mich gut daran erinnern, wie fröhlich sie war, als sie ihm eine Nachricht schrieb und das Geschenk abschickte. Ihr Herz war so lebendig.

Dann jedoch passierte etwas trauriges.

Wenige Wochen später erhielt Marian einen Brief von Leo Buscaglia. Er schickte ihr den Scheck zurück. Er fügte eine kurze Nachricht hinzu.

Er hätte bereits viel Geld. Er wollte und brauchte nicht mehr; wir sollten den Scheck jemandem geben, der ihn dringender brauchte als er.

Marian war verletzt. Sie fühlte sich beleidigt und abgelehnt. Sie sah die Ablehnung des Geschenks als eine Ablehnung ihrer Person. Es war ein trauriger Moment.

Anstatt über die Antwort zu reden, die Marian ihm schrieb, bleiben wir lieber beim Kern der Sache: Leo's Handlung. Ich denke, Leo hat einen Fehler gemacht. Um mit dem Leben im Fluss zu bleiben, musst du geben, sowie erhalten. Leo unterbrach diesen Fluss.

Sehr viel später erfuhr ich von Leo selbst, dass man ihn mehrere Male ausgeraubt hatte. In sein Haus wurde eingebrochen und seine Sachen wurden gestohlen. Soweit ich weiß passierte ihm das mindestens zwei Mal.

Ich werde das Gefühl nicht los, dass Leo innere Blockaden bezüglich seiner Einstellung zum Erhalten hatte. Diese Blockaden zeigten sich in der materiellen Welt, indem er alles verlor, was er besaß. Ich kann mich auch irren, aber ich frage mich wirklich, ob es eine Verbindung zwischen seiner Ablehnung von Geschenken und dem Verlust seines Hab und Guts gibt.

Lass uns aus Leos Fehler lernen.

Wenn jemand dir Geld geben will, nimm es an.

Wenn jemand dir ein Kompliment macht, nimm es an.

Wenn jemand dir ein Geschenk machen will, nimm es mit Freuden entgegen.

Wenn du Geschenke, Komplimente und Geld ablehnst schließt du die Tür zum Reichtum, der versucht, durch diese Tür zu dir zu kommen. Das Wichtigste ist, im Fluss zu sein. Wenn du gibst *und* empfängst, dann bist du mit dem Leben wirklich im Fluss.

Schließlich muss Geld immer fließen, damit es jedem Menschen Gutes tun kann.

Gib es!

Und wenn es zu dir zurückkehrt, nimm es an!

Welchen Wert haben kostenlose Dinge?

Im Marketing gibt es eine Theorie, die besagt, dass Menschen die Dinge nicht schätzen würden, die sie umsonst bekämen.

Stimmt das?

Einerseits stimmt es, dass das Wort „Umsonst“ wahrscheinlich das mächtigste und einprägsamste Wort ist, das jemand in einer Marketing Strategie verwendet. Andererseits ist es wahr, dass manche Menschen Dinge, die sie umsonst erhalten, respektlos und abwertend behandeln.

Dies wurde immer und immer wieder bewiesen. Berater, die ihre Dienste und Zeit des Öfteren kostenfrei zur Verfügung stellten fanden heraus, dass die Leute ihre Geschenke nicht wirklich zu schätzen wussten. Generell ist es so, dass Menschen nur einen Wert in etwas sehen, wenn sie dafür bezahlt haben.

Zählt das jedoch auch für das verschenken von Geld?

Erstens denke ich nicht, dass es so ist.

Zweitens spielt es überhaupt keine Rolle.

Schauen wir uns beide Aussagen einmal an.

Ich glaube nicht, dass die Menschen Geld als Geschenk nicht zu schätzen wissen, denn Geld ist in unserer Welt ein Gut von höchster Wichtigkeit. Sie kämpfen und arbeiten, sorgen sich und sterben sogar dafür. Sie wissen, dass es wertvoll ist. Die meisten Leute heißen es willkommen, wenn man es ihnen gibt.

Manche Menschen werden darüber murren, dass es nicht genug Geld ist, aber das ist ihr Glaube an Mangel und Eingrenzungen. Normalerweise wissen Leute, dass sie etwas von wirklichem Wert erhalten haben, wenn du ihnen Geld gibst. Du gibst das Geld, um dein eigenes Herz zu aktivieren.

Mein Freund Bob Proctor, Autor des Buches *You Were Born Rich* sagte mir einst: „Es ist mir egal, was sie mit diesem Geld machen. Von mir aus können sie es aus der Tasche ziehen und verbrennen. Ich gebe es ihnen, weil es mir hilft.“

Und genau darum geht es. Eigentlich erwartest du, dass dein Geschenk angenommen und geschätzt wird. In Wirklichkeit aber erweckst du deine eigene Seele und aktivierst das Gesetz der Anziehung.

Ich erinnere mich daran, einem Freund von mir eine Ausgabe des begehrten Buches „The Robert Collier Letter Book“ gegeben zu haben. Dieses Buch ist extrem selten, sehr geschätzt und eine Menge Geld wert. Mein Freund war damals bei mir und sagte, er habe jahrelang nach diesem Buch gesucht.

Ich hatte zwei Ausgaben und gab es ihm einfach. Seine Augen öffneten sich weit. Er war begeistert. Er konnte es nicht glauben und er konnte nicht damit aufhören, mir zu danken.

Das war auch das letzte Mal, dass ich ihn gesehen habe.

Wusste er das Geschenk nicht zu schätzen?

Vielleicht.

War es einfach zu viel für ihn, es als Geschenk zu erhalten?

Vielleicht.

Würde ich es ihm wieder geben, wenn ich noch einmal die Gelegenheit dazu hätte?

Ohne eine Sekunde zu zögern.

Ihm dieses Geschenk zu geben, fühlte sich für *mich* großartig an.

Hier ist ein weiteres Beispiel:

Vor ungefähr 25 Jahren ließ ich Bücher und hörte mir Kassetten von Barry Neil Kaufmann an, Gründer vom „The Option Institute“. Ich hatte zu dieser Zeit wenig Geld und hatte Schwierigkeiten, damit auszukommen. Ich wollte trotzdem etwas schenken um Barry zu zeigen, dass ich ihn unterstützte. Ich schickte ihm also 5 Dollar. Für mich war das ein gutes Stück und ich hoffte, dass es seinen Weg zu dem finden würde, was andere Barry gaben.

1985 ging ich dann auf das The Option Institute und lernte dort mit Barry, oder „Bears“, wie ihn seine Freunde nannten. In der letzten Nacht meines Aufenthalts fand dort öffentlich die Nacht der Dankbarkeit statt. Jeder, der in dieser Woche im Institut war, versammelte sich in

einem Raum, setzte sich in einen Kreis mit den anderen und erklärte, wofür er dankbar war. Es dauerte *drei Stunden*.

Du kannst dir nicht vorstellen, welche Energie in einem Raum fließt, in dem Menschen sich gegenseitig 3 Stunden lang dafür dankten, was sie erhalten haben. Es war phänomenal. Ich habe diese Nacht noch immer lebendig vor Augen.

Als Bears an der Reihe war, ließ er mich vortreten. Er würdigte meine Briefe an ihn, meine Unterstützung und die fünf Dollar, die ich ihm vor Monaten geschickt habe.

Ich war hin und weg.

Ich fühlte mich großartig, weil ich ihm auf eine kleine Weise helfen konnte und erfuhr dabei, dass er sich ebenso fühlte, als er mein Geschenk erhielt. Eine wunderschöne Situation, es gab nur Sieger.

Erinnere dich daran, der Schlüssel zu allem ist die Art und Weise, wie du dich beim Geben fühlst.

Wenn auch die andere Person diese Freude fühlt, so wie bei mir und Bear, gibt das nur noch mehr Anlass, dies zu feiern und sich darüber zu freuen. Und wenn die andere Person nur wenig Reaktion zeigt und vielleicht sogar aus deinem Leben verschwindet, so wie in der Geschichte mit meinem Freund und dem wertvollen Buch, erlaube es.

Denn, wie gesagt, das Geheimnis liegt darin, wie *du* dich beim schenken fühlst!

Wie viel Geld ein Mensch schenkt ist ein sehr guter Maßstab für die mentale Gesundheit eines Menschen. Großzügige Menschen sind nur sehr selten psychisch krank.

--Dr. Karl A. Menninger

47 Glaubenssätze über Geld, die dich einschränken und wie du sie jetzt sofort los wirst.

Von Mandy Evans

Ich kannte Mandy Evans seit ungefähr 20 Jahren. Sie ist eine außergewöhnliche Beraterin, wenn es darum geht, Klarheit in die eigenen Glaubenssätze zu bringen. Ich bat sie, eine Liste der gängigsten Gedanken der Einschränkung zusammenzustellen, die sie über Geld fand. Ich bat sie auch mir zu sagen, wie man sie entfernen kann. Der Grund meiner Bitte war die Tatsache, dass manche Menschen viel geben, durch ihre Blockaden jedoch nicht empfangen können. Löse die Blockaden auf, und dein Wohlstand wird wachsen.

Der folgende Artikel von Mandy bietet dir einen brillanten Weg aus dem Irrgarten eingrenzender Gedankenmuster.

Wie du über Geld denkst wird bezüglich deines Grades an Wohlstand und der Fähigkeit, diesen zu genießen, eine größere Rolle spielen als du im Moment annimmst. Tatsächlich können sich die meisten Menschen nicht vorstellen, welche Rolle ihre Glaubensmuster in ihrem finanziellen Erfolg, oder Misserfolg, spielen. Die meisten Leute denken noch nicht einmal über ihren Glauben nach. Wir handeln einfach.

Ich sammle seit Jahren Beispiele von selbstzerstörerischen Glaubenssätzen wie ein Eichhörnchen Nüsse für die lange Winterzeit sammelt. Ich zeige euch jetzt einige wahre Überzeugungen über Geld, ausgesprochen von echten Menschen in echten Workshops und Unterrichtsklassen. Diese Vorstellungen sind dafür verantwortlich, dass tausende Seelen vom Geldfluss getrennt leben – oder nur Tropfen davon bekommen. Einige davon werden dir bekannt vorkommen, andere werden sich eher seltsam anhören. Manchmal kann sich ein und die selbe Vorstellung auf das Leben der einen Person sehr förderlich auswirken, während sich ein anderer dadurch eingeschränkt fühlt.

Lies dir die Liste durch und achte darauf, ob du dich in einem dieser Überzeugungen wiedererkennst.

1. Geld ist die Wurzel allen Übels
2. Wenn ich erfolgreich bin, werden mich die Menschen hassen.
3. Wenn ich es schaffe, 1 Millionen Dollar zu verdienen, könnte ich es verlieren und würde mich hinterher dumm fühlen, oder mich für immer hassen.
4. Es ist nicht genug Geld für alle da.
5. Wenn ich nur etwas mehr als nötig bekomme, geht ein anderer leer aus.
6. Wenn ich sehr viel mehr bekomme, als ich braucht, gehen viele Menschen leer aus.
7. Es ist besser, weniger zu nehmen, als verantwortlich für die Bürden anderer zu sein.
8. Demokraten bestrafen die Reichen.
9. Republikaner bestrafen die Armen.
10. Wenn ich viel Geld verdiene, verrate ich meinen Vater, da er nie sehr viel Geld verdient hat.
11. Die Reichen werden reicher.
12. Die Armen werden ärmer.
13. Ich bin schlau und habe Talent; ich sollte mehr bekommen!
14. Du solltest Geld immer gut anlegen.
15. Es ist schwer, mit Geld umzugehen.
16. Es ist schwer, an Geld zu kommen.
17. Du musst hart dafür arbeiten, um es zu bekommen.
18. Um Geld sparen zu können, darfst du dir nichts kaufen.
19. Zeit ist Geld.
20. Ich kann Geld und Freizeit nicht gleichzeitig haben.
21. Geld ist nicht spirituell.
22. Du musst viele Dinge tun, die dir nicht gefallen, um an Geld zu kommen.
23. Ich habe nicht genug, um zu teilen oder zu schenken.
24. Wenn ich Geld annehme, verpflichte ich mich.
25. Es ist besser, weniger zu nehmen, als man verdient, um unangenehmen Situationen aus dem Weg zu gehen.

26. Um Achtung zu erhalten, muss ich mehr als andere für weniger Geld arbeiten.
27. Wer Geld besitzt, kann nicht glücklich sein.
28. Geld verdirbt dich.
29. Ich werde nie genug haben.
30. Wenn ich mich nicht schlecht dabei fühle, wenn ich an Fehler denke, die ich gemacht habe und die ich machen werde, werde ich die selben Fehler wieder machen (von einem Investment Broker).
31. Es ist am besten, wenn du gerade so viel willst, um über die Runden zu kommen.
32. Du bekommst was du verdienst.
33. Auf jeden Cent aufzupassen ist gut und richtig.
34. Kaufe nie etwas, das du nicht brauchst.
35. Wenn du eine clevere Frau wärst, könntest du dich bis jetzt selbst versorgen.
36. Wenn du eine intelligente und hübsche Frau wärst, hättest du schon jemanden mit Geld geheiratet.
37. Ich miete immer – ein Haus zu besitzen, damit würde ich nicht klarkommen.
38. Ich würde mich niemals sicher fühlen, wenn ich für mehr als nur eine Hängematte Verantwortung tragen müsste.
39. Ich muss ein Eigenheim besitzen, um mich sicher zu fühlen – oder zumindest ein Boot! Wenn ich etwas kaufe, das nicht funktioniert, bin ich dumm.
40. Sich um Geld Sorgen zu machen ist schäbig.
41. Mein Vater wird mich mehr mögen, wenn ich weniger ausbebe.
42. Ich will viel Geld besitzen, wenn ich alt bin; dann werden die Menschen gut zu mir sein.
43. Ich will nicht, dass die Leute wissen, dass ich viel Geld besitze, denn zu reichen Menschen sind sie fies.
44. Wenn ich einen hohen Lohn bekomme werden die Leute denken, ich sei ein Betrüger.
45. Mein Vater wird mich sehr viel mehr lieben, wenn ich weniger Geld ausbebe.
46. Jeder will mehr; wenn es ums Geld geht, ist weniger jedoch mehr.
47. Da ist jemand in mir, der all mein Geld ausgibt.

Wenn du dich in irgendeinem von diesen Glaubenssätzen wiederfindest, dann gehe jeden noch mal Stück für Stück durch und beantworte diese drei Fragen zu jeder Ansicht.

- Warum glaube ich das?
- Ist das wahr?
- Wie würde mein Leben aussehen, wenn ich *nicht* daran glauben würde?

Indem du diese Fragen auf jeden Glaubenssatz anwendest, kannst du ihm den Einfluss nehmen, den er auf dich hat. Du bist somit frei, deinen Wünschen nachzugehen.

Auch das Geben, sowie das Erhalten, werden dir einfacher fallen. Mach weiter und arbeite dich jetzt sofort durch deine eigenen Ansichten und Glaubenssätze.

Mandy Evans hat tausenden von Menschen beigebracht, freier zu leben, kreativer zu sein - und vor allem glücklicher. Sie hat das geschafft, indem sie die Glaubenssätze, in denen die Menschen feststeckten, die sie einschränkten und emotionalen Schmerz verursachten, umwandelte.

Ihre Bücher „TRAVELLING FREE: How to recover from the past“ und „Emotional Options“ erhielten breite Unterstützung von Deepak Chopra, Bernie Siegel, John Grey und mir selbst.

Besucht www.mandyevans.com ; bestell ein Buch von ihr auf www.amazon.de oder wähle die 800-431-1579.

„Einer der Gründe, warum einige Menschen kein Geld haben besteht darin, dass sie Geld insgeheim oder öffentlich verachten.“

---Joseph Murphy, *How to attract money*

Erleuchtung via E-Mail, oder; wie du dein eigenes, großartiges TUT verwirklichst

Mike Dooley wusste nicht, was er tun würde. Er kündigte bei Prince Waterhouse. Er verließ die Firma, seine Sicherheit und sein Heim. Er ging nach Orlando und saß dort nun, verloren, verwirrt und wartete auf ein Ziel. Doch ein Ziel kam nicht.

In der Zwischenzeit machte sein Bruder Geld mit Lizenzen für T-Shirts, die er gestaltet hatte. Also beteiligten sich Mike und später auch seine Mutter am T-Shirt Geschäft. Sie nannten ihr Geschäft TUT, was für „Totally Unique T-Shirts“ stand. Jeder, von Disney bis Macy's verkaufte sie. Innerhalb von 10 Jahren verkauften sie so mehr als eine Millionen T-Shirts. Das Leben war gut.

Als der Markt sich zu ändern begann, und die Hauptkunden damit anfangen, ihre eigenen Shirts zu drucken entschied die Familie, das Geschäft zu schließen. Der künstlerisch begabte Bruder fing eine Karriere als Schauspieler und Impro-Comedian an.

Die Mutter, die sehr viel Geschäftssinn und bereits zwei Bücher veröffentlicht hatte, begann eine Karriere als Schriftstellerin. Mike beschloss, die Familienfirma, die mittlerweile als „Totally Unique Thoughts“ bekannt war, zu kaufen und selber zu führen.

„Unsere beliebtesten T-Shirts waren immer diejenigen, die mit inspirierenden oder spirituellen Sprüchen bedruckt waren.“ sagte mir Mike eines Tages am Telefon.

„Also beschloss ich, unserer loyalen Liste von Kunden und Unterstützern per E-Mail einen Montag Morgen Motivator anzubieten.“

Die Montagmemos waren normalerweise Gedichte. Und die Zahl der kleinen Gruppe Menschen auf der Liste, die ihn unterstützten, belief sich auf 1000 Namen. Anstatt diesen Menschen eine E-Mail mit dem Anfang „Hallo loyaler T-Shirt Kunde...“ zu schreiben, entschloss sich Mike für eine Herangehensweise, die spezieller sein sollte.

„Ich gründete einen Abenteuerclub und lud sie ein, für den Preis von 36 \$ jährlich Mitglied zu werden.“ erklärte Mike. „Sie würden jede Woche, sogar täglich, inspirierende, motivierende und spirituelle Nachrichten von mir erhalten.“

Funktionierte es?

„Nein, fast niemand war bereit, dafür zu zahlen. Also bot ich es natürlich umsonst an und verließ mich darauf, dass ich im Laufe der Zeit damit schon irgendwie Geld machen würde.“

Mikes Montagmorgen Memos waren ein Erfolg. Die Leute liebten die inspirierenden Montagmorgen Gedichte. Letztendlich war er auch mutig genug, seine eigenen aufschlussreichen Gedanken hinter jedes Gedicht zu setzen.

Seine Leserschaft wuchs auf 3000 Menschen an.

„Ungefähr zu dieser Zeit hatte ich einen Freund, der jeden Monat ungefähr 15000\$ durch Bannerwerbung auf E-Cards verdiente.“ sagte Mike.

„Also begann ich damit, mich auf kostenlose E-Cards zu konzentrieren, die die Leute mit einem Klick auf einen Werbebanner unterstützen konnten. Ich nutzte die alten Methoden zur T-Shirt Gestaltung und fügte einige Sprüche hinzu, um den E-Cards einen einzigartigen Touch zu geben.“

Aber auch das funktionierte nicht.

„Innerhalb von 6 Monaten nahmen die Werbefirmen die Werbefläche auf den E-Cards nicht mehr an. Mein Freund verdiente keine 15000 \$ mehr und ich hatte es nicht einmal geschafft, 100\$ zu erwirtschaften. Aber ich bin trotzdem froh, dass ich es getan habe.“

Warm war er froh?

„Sie wurden zu einer Marketingkampagne, die sich ausbreitete wie ein Virus.“ erklärte Mike.

„Die Leute schicken sie an andere, und plötzlich kennen Millionen von Menschen meine Website. Diese E-Cards sind noch immer ein beliebtes Feature auf meiner Internetseite.“

Ungefähr zu dieser Zeit, im Jahr 2001, beschloss Mike, seinen bisher größten Sinneswandel durchzumachen.

„Ich nahm 12 Audiokassetten auf, verpackte sie und nannte sie *Infinite Possibilities: The Art of Living Your Dreams*. Es war eine Mischung aus meinen wöchentlichen E-Memos, alten Reden von mir und komplett neuem Material.“

Diese Zusammenstellung von Kassetten wurde zu einem Wendepunkt in Mikes Onlinegeschäft.

„Die Leute bekamen von jemandem eine E-Card, sahen an der unteren Seite den Link zu meinen Kassetten und kauften spontan.“

Mike verkauft jeden Monat 40 bis 60 von diesen Sets zum Preis von 125 \$.

Obwohl er nie jemanden gebeten hat, sich oder sein Produkt weiterzuempfehlen, haben das über die Jahre sehr viele Leute getan.

Du findest sie auf www.tut.com/auwc.htm

Hier sind drei Kurze:

„Fesselnd. Inspirierend. Fast schon ein Wunder. Selten habe ich solche Weisheit in einem Menschen gesehen. Einfach wunderbar, wie er meinen Horizont erweitert, mich inspiriert und mir Ratschläge gibt, die wirklich funktionieren.“

„Es hat mich umgehauen! Ich schrie vor Vergnügen!“

„Ich höre mir die Kassetten immer wieder an...EXZELLENTES Material, das nie aufhört, dir neue Perspektiven zu vermitteln...deine Worte haben mir die Augen geöffnet.“

Obwohl Mike zu seinen wöchentlichen E-Memos ein Tägliches hinzufügte, hat er niemals Werbung geschaltet, ist niemals an die Öffentlichkeit gegangen und hat auch keine Marketing Maßnahmen durchgeführt. Seine Verkäufe beruhen auf Mundpropaganda. In seiner Datenbank befinden sich im Moment ganze 5000 Namen, und sie wächst. Er plant, Klick-Banner auf seine Seite einzubauen, um seine Datenbank auszubauen. Als nächstes wird er sich auf sein Nebengeschäft konzentrieren, das er gerade zu seiner Seite hinzugefügt hat.

Kurz gesagt schaffte es Mike von jemandem, der seine Firma verließ und keine eigene Perspektive hatte, zu einem Menschen mit einer gigantischen Mission. Und er benutzt das Internet als sein primäres Hilfsmittel, um Menschen zu helfen, ihren Träumen nachzugehen. Sein Haupt Marketingwerkzeug sind seine inspirierenden „Enlightment-by-email“, die täglich und wöchentlich verschickt werden und auch weiterhin kostenlos sind.

Was also ist sein Rat, um dein eigenes, erfolgreiches TUT auf die Beine zu stellen?

„Du musst so klar wie möglich das Ergebnis, das du dir wünschst, vor Augen haben und fühlen. Beginne gleich damit, dieses Gefühl zu haben, sogar bevor du damit anfängst, für deinen Traum zu arbeiten oder deinen Job zu kündigen. Indem du dir das Ergebnis immer vor Augen hältst, hilfst du dir selbst bei Rückschlägen, die vielleicht später auf dich zukommen, weiterzumachen.“

„Und mach dir keine Sorgen darüber, wie du an dieses Ergebnis gelangst.“ Fügt er hinzu. „Es gibt eine Millionen Möglichkeiten Ruhm oder Wohlstand zu erreichen, oder was es auch immer ist, das du willst. Binde dem Universum nicht die Hände indem du denkst, dass es nur auf eine mögliche Art passieren kann. Das Universum hat unendlich viele Möglichkeiten zur Verfügung. Vertraue ihm!“

Schließlich fragte ich Mike, ob er extra für dich, den Leser dieses Buches, einen wirklich einzigartigen Gedanken hinzufügen wollte. Dies war seine Antwort:

„Erfolg in der Welt, im Geschäftsleben oder sonst wo, hängt viel mehr davon ab, wie gut du das Universum und seine Magie für dich nutzen kannst, als von der Art und Weise, wie gut du die Zeit und Umgebung um dich herum manipulieren kannst. Dies ist das Geheimnis eines jeden Wirtschaftsriesen, ob er es weiß oder nicht.

Es ist NICHT deine Aufgabe, deine Konkurrenten auszumanövrieren oder in die Hände deiner zukünftigen Kunden und Klienten zu spielen; oder das Rad neu zu erfinden.

Deine Aufgabe besteht darin, dich deiner Träume klar zu werden, dir das Ergebnis vorzustellen und mit Gefühl und Instinkt weiterzumachen – das ist es. Der Rest wird automatisch und widerstandslos passieren...eine brillante Marketingstrategie, der beste Ort,

die zündende Idee, und das perfekte Timing zwischen allen dreien. Das Universum LEBT im Unsichtbaren und wirkt aktiv in all deinen Beziehungen. Lerne es zu nutzen!“

Und hier ist ein weiteres, wichtiges Zitat von Mike:

„SCHENKEN zeigt dem Universum, dass du daran glaubst, dass für DICH gesorgt ist. Weil du nicht einmal Angst spürst, wenn du all das Geld in deinem Geldbeutel gibst und deinen Glauben zeigst, dass du im Wohlstand bleibst, dass deine Truhen sich wieder füllen und dass die Liebe für jenen, dem du gegeben hast, das Wichtigste ist.

Wenn du wirklich glaubst, dass diese Dinge wahr werden, dann wirst du solche Erfahrungen machen; und Fülle wird sich im Überfluss über dich ergießen, als hätten sich die Himmel geöffnet.“

Du wirst feststellen, dass ein Großteil von Mikes Erfolg von der Tatsache kommt, dass er gibt – er gab (und gibt) E-Memos und seine inspirierenden täglichen und wöchentlichen Memos.

Die Summe seiner Verkäufe, die Gebühren für seine Vorträge und die Einnahmen seiner neuen Bücher (Notes from the Universe, Totally Unique Thoughts, More Reminder of Life's Everyday Magic, etc) müssten dieses Jahr die 250 000 \$ Marke erreichen, und Mike sagt einen Gewinn von einer Millionen Dollar für 2004 voraus!

Mike sagt: „Nichts davon wäre passiert, wenn ich nicht all meine E-Mails und kostenlose Club-Mitgliedschaften angeboten hätte, obwohl ich zu dieser Zeit weder wusste, wo mich das alles hinführen würde, noch ob es sich auszahlen würde. Ich fühlte mich einfach gut, die Menschen waren dankbar und ich liebte meinen Job.

Manchmal reagiert das Universum einfach nicht mit Sachen, oder indem es Dollars auf dich wirfst, sondern gibt dir Vertrauen zurück, Träume und Inspiration...was noch besser ist als Geld, weil es dir beibringt zu fischen (anstatt dir den Fisch zu geben). Du weißt dann, wie du weitermachen musst, um mehr zu bekommen.“

Wie Geben zu 1.500.000 Dollar führte

Von John Milton Fogg

Viele Autoren behaupten, ihr Buch sei ein „Bestseller“. Ähm...ja, vielleicht ist es im „Sind Worte nicht cool“ Bücherladen in ihrer Stadt ein Bestseller...aber es ist eine ganz andere Sache von sich sagen zu können, dass sich das eigene Buch eine Millionen mal verkauft hat!

Das ist nämlich genau das, was John Milton Fogg von seinem Buch „The Greatest Networker in the World“ behaupten kann. Wie hat er das geschafft? Seine Antwort ist...

Ich verschenkte das Buch.

Ich schrieb *The Greatest Networker* 1992. Zu der Zeit war ich der Inhaber einer Zeitschrift, die *Upline* hieß und Männern und Frauen in der Network-Marketing Branche diente. Zu der Zeit hatten wir höchstens einige Tausend Leser.

Ich hatte das Geld für einen Erstdruck nicht. Mein Freund und Mentor kam aus derselben Branche, er hieß Tom „Big Al“ Schreiter. Er schlug vor, ich solle die Bücher „vorher verkaufen“, und zwar an Leute, die sie später wiederum an andere Leute verkaufen würden, z.B.: Buch Großhändler, Verkäufer im Network Bereich und Menschen, die Magazine oder Kataloge besaßen, die Bücher und Kassetten anboten.

Tom sagte, ich solle mit diesen Leuten ein großes Geschäft zum niedrigsten Preis abschließen, damit sie mehr Geld machen konnten. Das würde die Druckkosten decken, einen Profit für mich abwerfen und mehr Geld schaffen, um weitere Bücher zu drucken. Tom kaufte 1000 Kopien für je 3 Dollar.

Ich fragte ihn, wie er die Bücher verkaufen wollte. Er sagte, er würde sie nicht verkaufen, sondern verschenken.

Das machte mich neugierig und ich fragte: „Warum?“

Tom erklärte mir, er würde damit anfangen, den Markt zu säen. Er sagte, die Leute würden das Buch mögen oder lieben und sie würden wiederkommen und mehr Ausgaben davon kaufen, um sie ihrerseits zu verkaufen. Und es würde für Mundpropaganda sorgen, was mehr Verkäufe für ihn und mich bedeutete.

Tom erklärte mir die Idee der „Wert steigernden“ Prämie.

Er würde seiner Kundschaft eines seiner Produkte anbieten und mein Buch *The Greatest Networker* umsonst dazugeben, um einen Anreiz zum Kauf zu schaffen.

Die Leute würden eine Sache mit einem Wert von 10\$ bekommen, wofür Tom jedoch nur 3\$ bezahlt hat.

Gutes Geschäft für ihn, denn es hat ihm geholfen, seine Produkte zu verkaufen.

Gutes Geschäft für seine Kunden, sie haben ein kostenloses Buch erhalten, fühlten sich dadurch großartig und waren damit geneigt, sein Angebot anzunehmen.

Ich weiß nicht, wie viele meiner Bücher Tom über die Jahre verkaufte. Ich weiß, dass er die Summe, die er investiert hat, zurückbekam, und noch mehr – sehr viel mehr.

Ich erkannte eine gute Idee, wenn ich sie sah. Also begann ich, *The Greatest Networker* kostenlos zu jedem einzelnen neuen Abo von *Upline* hinzuzufügen. Meine Leser erhielten ein Geschenk und waren nun gewillter, mein Magazin zu kaufen. Mein Buch wurde nun von der bestmöglichen Zielgruppe gelesen, welche es weitersagen und mir somit helfen würde, mehr davon zu verkaufen.

Als das Internet immer bekannter wurde, lud ich *The Greatest Networker* auf meine Webseite und bot es dort zum kostenlosen download an. Innerhalb der Jahre gab ich so ungefähr 40000 oder mehr Kopien meines Buches fort. Die Kosten dafür beliefen sich auf, sagen wir 50.000 \$. Eine Möglichkeit, darauf zu schauen wäre also, dass ich 50.000 \$ fortgab.

Aber ich verdiente einiges Geld durch die Buchlizenzen auf alle Kopien von, „*The Greatest Networker in the World*“, die verkauft wurden. Dies schließt nicht die „extra“ Einnahmen ein, die ich aus den Verkäufen von Groß- und Einzelhandel erwirtschaftete, als die Leute das Buch kauften.

Rechne es ruhig aus.

Ich schätze, alles in Allem blieb 1.5 Millionen \$ netto für mich übrig.

All das nur, weil ich mein Buch verschenkte.

Hier ist noch eine wahre Geschichte über die Macht des Gebens:

Weißt du, wer Seth Godin ist? (Er ist der andere Internet Marketing Guru neben Joe) :-)

Joe schrieb *The Idea Virus*. Dieses Buch löste eine Revolution aus. Seth verschenkte es im Internet. Die Leute sagten ihm, er sei verrückt. Mehr als 1,5 Millionen seiner E-Books sind mittlerweile dort draußen. UND, nachdem er es verschenkt hatte, ließ er ein gebundenes Buch drucken, welches er für 45 \$ pro Ausgabe verkaufte. Durch die Verkäufe verdiente er ein Vermögen. Denk dir deinen Teil.

Ich hatte das faszinierende Privileg, Seth Godin für das Network Times Magazin zu interviewen. Er erzählte mir die folgende „Marketing durch Schenken“ Geschichte, die mich einfach umhaute. Sie ist einfach brilliant!

Seth kennt eine tolle Musikerin, die Musik für Kinder macht. Sie hat 5 CDs und verkauft diese selbst. Seth gibt jetzt eigentlich keine Unternehmensberatung mehr, aber diese Frau war ein persönlicher Freund. Als sie also fragte, ob er eine Idee hätte, wie sie ihre CDs besser verkaufen könnte, willigte Mr. *Permission Marketing* (dieses Buch schrieb er auch) ein.

Er fragte sie, wie viel sie für ihre CDs verlangte. Sie antwortete: 15 \$. Er fragte sie, wie viel eine CD in der Herstellung kostete. Sie antwortete: 80 Cent. Also sagte Seth...

„Pass auf. Jedes mal, wenn jemand eine CD kauft, schickst du ihm zwei davon. Niemand hat irgendeinen Nutzen aus 2 CDs, weil es die selbe Musik ist. Was also werden sie tun? Sie werden es weggeben, wahrscheinlich als Geschenk. Eines dieser Kinder schenkt eine deiner CDs an einem anderen Kind zum Geburtstag und wahrscheinlich werden sie zwei, drei oder vier weitere kaufen, weil die Eltern keine Lust mehr haben, dieselben Lieder immer und immer wieder zu hören.“

Wie ich schon sagte: brilliant!

Jede dieser kostenlosen CDs, die der Sängerin auch nur einen weiteren Kauf bringt, resultiert in 14,20 \$ Gewinn. Und wie Seth bereits erwähnte, ist es wahrscheinlich, dass die Eltern zwei oder drei mehr kaufen, vielleicht sogar alle fünf. Und jedes mal, wenn sie dies tun, bekommen sie ein Exemplar kostenlos dazu, das sie einem Freund geben und sagen: „Das ist super. Der kleine Harry wird es lieben.“

Oh, diese Frau verdoppelte und verdreifachte später ihre Verkäufe durch diese eine CD, die sie verschenkte.

John Milton Foggs Internetseite unter:

www.GreatestNetworker.com/is/jmf

Ein Gesetz, das niemals versagt

Von Dr. Robert Anthony

Vor zwei Jahren erhielt ich eine E-Mail von einem Freund, der sagte: „Ich habe gerade eine Internetseite gesehen, die ein Zitat von dir genau auf ihrer Startseite hat.“

Ich überprüfte es und tatsächlich, da war ein Zitat von mir aus dem Buch *Advanced Formula for Total Success* riesengroß auf der Startseite. Nachdem ich mir die Seite genauer angeschaut habe, war ich beeindruckt von den Dienstleistungen, die der Inhaber anbot. Ich nahm Kontakt zu ihm auf und sagte ihm das. Zusätzlich zu dem Zitat, bot ich ihm an, einen kurzen Artikel zu schreiben, der seine Dienstleistung bestätigte. Er konnte nicht glauben, dass ich das für ihn ohne Gegenleistung tun wollte.

Meine Absicht war ihn zu unterstützen und ihm zu helfen, erfolgreich zu werden. Mir kam nicht mal in den Sinn, etwas dafür zu verlangen, weil ich wusste, dass das Universum sich schon um die „Bezahlung“ kümmern würde.

Ich fand heraus, dass seine Einnahmen im Laufe des nächsten Jahres durch meine Befürwortung beträchtlich anstiegen. In dieser Zeit hatten wir keinerlei Kontakt und irgendwann vergaß ich die Sache.

Etwas mehr als ein Jahr später erhielt ich eine E-Mail von ihm, in der er mir schrieb:

„Ich wurde von einer Person kontaktiert, die deine Befürwortung auf meiner Seite gelesen hat und sich nun in Verbindung mit dir setzen will. Er sagt, es ist sehr wichtig. Soll ich ihm deine private E-Mail Adresse geben?“

Komischerweise zögerte ich nicht und sagte: „Ja, er soll sich bei mir melden.“

Dies war die einzige Unterhaltung, die ich mit dem Inhaber der Internetseite hatte, nachdem ich ihm vor einem Jahr geholfen hatte.

Ich blieb also dran und kontaktierte den Mann, der ihm geschrieben hatte. Dieser eine Kontakt veränderte mein Leben.

Wie sich herausstellte wurde dieser Mensch ein sehr guter Freund, mein neuer Manager sowie mein Vermarkter. Mein Geschäft wuchs durch seine Hilfe um 500%!

All dies, nur weil ich jemandem etwas gab, ohne dafür eine Gegenleistung zu verlangen. Dies war das klare Resultat des Gesetzes der Erwidern (geben/empfangen), das hier in Aktion trat.

Ein Gesetz, das NIEMALS versagt.

Dr. Robert Anthony ist der Autor einiger Bestseller. Du findest seine Website unter <http://www.drrobertanthony.com>

Geben führt wirklich zu dazu, dass man empfängt

Von Robert Burg

Wann immer ich über das Thema Networking rede achte ich immer darauf, den Leuten klar zu machen, was ich eigentlich unter „Networking“ verstehe. Zum größten Teil wird dieses Konzept missverstanden und es hat irgendwie einen faden Beigeschmack (z.B. drück den Leuten so viel Visitenkarten wie du kannst auf die Stirn, während du ihnen in einem einstündigen Geschäfts- und Privatgespräch alles über dich oder deine Produkte erzählst.)

Ich definiere Networking als „Die Kultivierung von Geben und Nehmen, das beiden Seiten nützt und bei der beide Seiten gewinnen.“

Wie du sehen kannst liegt die Betonung hier auf dem „Geben“ Teil.

„Aber warte...“ fragt diese Person. „Ist das nicht ein unverbesserliches Optimistendenken, das in der realen Welt nicht funktioniert??“

Ganz und gar nicht. Geben funktioniert.

Lass es mich noch mal sagen. Geben funktioniert!

Und das hat überhaupt nichts mit Optimismus zu tun. Geben funktioniert auf beide Arten, praktisch sowie spirituell. Lass uns jetzt trotzdem einmal die praktische Seite untersuchen.

Was ich im Networking als „Die goldene Regel“ bezeichne, ist

„Menschen werden Geschäfte abschließen, wenn die Dinge gleich sind – und werden in Zukunft mit Leuten Geschäfte machen, die sie kennen, mögen und denen sie vertrauen.“

Wenn wir jemandem geben, oder für jemanden etwas tun, machen wir einen wichtigen Schritt in seine Richtung und verursachen die „kennen, mögen und vertrauen“ Gefühle, die diese Person für uns empfindet. Ich sage immer, dass der beste Weg, ein Geschäft

abzuschließen oder Empfehlungen zu bekommen der ist, selbst als erster auf die Geschäftspartner zuzugehen und Empfehlungen zu geben.

Warum? Wenn jemand weiß, dass du dich so weit um sie kümmerst, um ihnen Geschäfte zu ermöglichen, dann schafft dies positive Gefühle dir gegenüber. Nein, sie fühlen sich großartig und wünschen sich, es dir irgendwann zurückzugeben.

Natürlich muss es nicht unbedingt eine Geschäftsbeziehung sein, die du ermöglichst. Es könnte auch eine Information sein, die ihnen in ihren Geschäfts- und Privatleben, oder in ihrer Freizeit, hilft.

Vielleicht empfiehlst du ihnen ein Buch (oder kaufst ihnen eins) von dem du denkst, dass es wirklich wertvoll für diese Person sein könnte. Vielleicht weißt du auch, dass sich der Sohn oder die Tochter dieser Person in einer bestimmten Firma beworben hat und du kennst jemanden, der den Personalchef kennt und bittest diese Person, ein gutes Wort einzulegen.

Es ist wirklich egal. Erlaube mir, dir ein Beispiel aus meinem Leben zu geben. Dies fand einige Jahre nachdem ich meine Karriere als professioneller Sprecher begonnen hatte statt. Da gab es speziell einen Firmenkunden, der in vielen verschiedenen Geschäftsbereichen tätig war, bei dem ich versuchte zu „landen“. Jedoch sah es danach aus, dass es mir noch nicht einmal gelang, einen Fuß vor seine Tür zu setzen. Nicht nur das, ich konnte nicht einmal die Tür finden, in die ich meinen Fuß stecken konnte.

Also kam es, dass ich bei einer Versammlung professioneller Sprecher einen Mann kennen lernte, der schon seit Jahren im Beruf war. Ich freundete mich mit ihm und seiner Familie an und freute mich, sie auf verschiedenen Veranstaltungen wieder zu treffen. In dieser Zeit habe ich ihn nie um einen Gefallen gebeten, obwohl ich wusste, dass er sehr erfolgreich war. Ich half ihm jedoch so viel ich konnte.

Wenn ich für einen Vortrag an einem bestimmten Tag gebucht wurde, empfahl ich ihn hinterher oft der Person, die mich engagiert hatte.

Und da der Öfteren Artikel von mir in Magazinen veröffentlicht wurden, gab ich ihn als Mitwirkenden an. Dies wurde natürlich von beiden Seiten geschätzt und ich brach mir dadurch nichts ab. Das ist eine der großartigen Dinge am Geben: es hilft jedem und schadet keinem.

Nur einige Jahre, nachdem ich ihn getroffen hatte, fand ich durch einen Dritten heraus, dass der Klient, bei dem ich nun schon so lange mein Glück versuchte, ein Hauptkunde meines Freundes war. Nun hätte ich natürlich direkt mit der Sprache rausrücken und ihn um Hilfe bitten können, aber es fühlte sich für mich irgendwie nicht richtig an. Ich wollte nicht, dass er das auch so auffasste, denn ich hatte mich auf meinem Weg schon lange von dem Gedanken verabschiedet, dass er mir etwas schulden würde. Jedoch hatte ich ein gutes

Gefühl dabei, ihn um einen Rat zu bitten, wie ich diese Sache denn nun am besten weiter verfolgen sollte.

Ich sagte ihm: „Ich weiß, dass diese Firma ein großer Klient von dir ist und ich bitte dich auch nicht, einen Kontakt für mich zu arrangieren. Ich würde aber gerne wissen, wie ich die zuständige Person dort am besten kontaktieren sollte, damit ich sie wenigstens wissen lassen kann, wer ich bin und wie ich ihnen helfen könnte um eine Geschäftsbeziehung herzustellen und zu entwickeln.“

Also, um es kurz zu machen: er tat nichts von all dem.

Er sagte: „Ich werde den Typen, der mein Ansprechpartner dort ist bitte, dich anzurufen.“

Und das tat er.

Und dieser Klient, zusammen mit allen Engagements, die ich durch ihn über die Jahre erhalten habe, ist verantwortlich für einen Gewinn von mehreren Millionen Dollar.

Und dies war nicht das erste, und sicher nicht das einzige mal, dass Geben wortwörtlich große Summen abwarf. Ich lebe auf diese Art und ich führe mein Geschäft auf diese Art.

Es funktioniert, wenn man als erster gibt.

Es gibt hier jedoch einen wichtigen Punkt zu beachten: Du kannst nicht mit der *Erwartung* geben, direkt etwas zurückzubekommen, oder überhaupt *etwas* zu bekommen.

Es wird nicht funktionieren, wenn du denkst: „Okay, was wird er oder sie dafür für mich tun?“

Nicht, dass du dadurch nichts zurückbekommen würdest. Dieses etwas wird jedoch wahrscheinlich eine einmalige Sache sein, getan aus Verpflichtung und nicht entsprungen aus den „ich kenne dich, ich mag dich, ich vertraue dir“ Gefühlen, die diese Person dazu veranlassen werden, dich erfolgreich zu machen.

Nein, gebe, weil es richtig ist. Gebe, ohne direkte Erwartung, dass du etwas zurückerhalten könntest und du wirst herausfinden, dass dieses Prinzip eines der Wahrhaftigsten des Universums ist.

Bob Burg spricht international über die Themen „Networking im Geschäftsleben“ und „Die Fähigkeit, positiv zu denken“. Seine Bücher „Endless Referrals“ und „Winning Without Intimidation“ verkauften sich jeweils über 100.000 mal. Um sich bei Bobs kostenlosen, wöchentlichen E-Mail Newsletter zu registrieren, besuche www.burg.com

„Liebe sollte das leitende Prinzip sein, wann immer wir geben.“

--James A. Decker, Magnificent Decision

Geben und Empfangen: Das Kleingedruckte, worüber dir niemand etwas erzählt hat

Von John Zappa

Über das universelle Gesetz des Gebens und Empfangens wurde viel geschrieben, bei meinen Geschäften habe ich jedoch festgestellt, dass bei der Anwendung dieses Prinzips oft sehr große Missverständnisse herrschen.

Die allgemein Annahme besteht darin, dass man umso mehr bekommt, je mehr man gibt. Wie du säst, so wirst du ernten. Das ist alles schön und gut, aber ich glaube, dass sich das Missverständnis dieses wundervollen Geheimnisses leicht durch die logische Konsequenz aus dem Gesetz des Gebens erklären lässt. Der springende Punkt ist nicht was du tust, sondern warum du es tust. Die Absicht und die Motivation sind alles.

Das bedeutet, dass du nur aus reiner Freude am Geben geben solltest. Wenn du gibst, weil du etwas dafür erwartest, erschlägst du damit den Sinn und Zweck des Gebens. Das Universum lässt sich nicht so einfach auf den Arm nehmen.

Indem du gibst und etwas dafür verlangst, machst du dir nur selbst deutlich, dass dir etwas fehlt. Wenn du sagst, dass du etwas erhalten solltest, weil du eben etwas gegeben hast, ist, als würdest du der Welt sagen: „Ich habe nicht genug.“ Dein Glaube wird sich schon bald als wahr herausstellen. Die energetische Schwingung von Mangel wird bald nur noch mehr Mangel hervorrufen.

Und wieder erntest du, was du säst.

Viele Menschen, die ich kenne geben nur widerwillig und fühlen sich benachteiligt, nachdem sie jemandem ihre Zeit oder ihr Geld geschenkt haben. Wenn du aus einem Gefühl der Verpflichtung heraus gibst, oder glaubst, du musst etwas opfern, dann ist die Schwingung, die dem zu Grunde liegt „Mangel“. Indem du ein Gefühl des Mangels als Großzügigkeit verkleidest wirst du dich selbst nur enttäuschen. Es geht nicht darum, was du tust, sondern warum du es tust.

Verschwende nicht deine Zeit, indem du etwas gibst und dann einen Gegenwert für deine Investition erwartest. Gott ist keine Aktie, die du am NASDAQ handeln kannst.

„Wenn ich etwas schenke, dann bekomme ich besser etwas dafür zurück.“

Solch eine Denkweise beruht auf dem Glauben „Es gibt nicht genug“.

Während einige Menschen mit Hintergedanken geben, gibt es andere unter uns, die nur sehr selten etwas schenken, weil sie glauben, es sich nicht leisten zu können.

Henry Ford sagte oft, dass es zwei Arten von Menschen gibt...jene, die glauben sie können und jene, die glauben, dass sie es nicht können; und sie haben beide Recht. Dein Glaube schafft zu jeder Zeit deine Erfahrung.

Soviel also dazu, wie man NICHT gibt. Was sollte man stattdessen tun?

Aufgrund meiner persönlichen Erfahrung rate ich dir abzuwarten, bis du mit dem Leben im Fluss bist. Wir alle haben Stimmungsschwankungen. Manchmal fühlen wir uns gut und manchmal schlecht. Wenn du merkst, dass du dich gut fühlst, nutze diese Chance um ein Gefühl des Überflusses zu erzeugen. Konzentriere dich danach darauf, wie du diesen Überfluss mit anderen teilst.

Indem du dankbar für all das bist, was du bereits hast, wird es dir sehr viel leichter fallen, einen Teil deines Glücks auf jemand anderen zu übertragen. In diesen Momenten bekommst du ein Gefühl dafür, dass dort, wo diese Empfindung herkommt, noch mehr davon ist.

Soweit ich mich erinnern kann war meine erste Erfahrung mit wahren Geben der Moment, als vor einigen Jahren wieder der Krebs bei mir ausbrach. Nachdem ich erstmal über den ersten Schock über die Diagnose hinweg war, erwachten spirituelle Aspekte in mir und ich begann damit, all das zu zählen, womit ich gesegnet war.

Nach einigen Monaten, die von Chemotherapie geprägt waren, war ich in der Lage New-York während der Weihnachtszeit zu besuchen. Mein Arzt entschied, mich ein paar Tage von der Chemotherapie freizustellen, damit ich die Feiertage genießen konnte; und dieser Mini-Urlaub war genau das, was ich brauchte. Die Weihnachtslichter in New-York, die frische Winterluft und die Tatsache, dass ich noch immer am Leben war versetzten mich in eine gute Stimmung. Ich fühlte mich, dass ich mehr als genug hatte und dafür war ich dankbar.

Eines Abends waren ich, meine Frau und mein Bruder auf dem Weg zum Abendessen in ein Restaurant, das wir uns ausgesucht hatten, als mich ein Obdachloser fragte, ob ich ihm einen Dollar geben könnte. Ich fühlte mich einfach großartig und gab ihm stattdessen 20 \$.

Diese Geste trug dazu bei, dass sich der Mann großartig fühlte, und ich fühlte mich ebenfalls großartig, weil ich ihm den Tag retten konnte. Die Feinheit lag für mich in dieser Sache darin,

dass ich abwartete, bis meine Frau und mein Bruder im Restaurant waren um ihm dann erst das Geld zu geben.

Ich wollte, dass diese Situation anonym blieb und ich wollte auch, dass niemand die Weisheit in Frage stellte, einen 20 \$ Schein zu verschenken, während ich mit meinem sehr bescheidenen Einkommen in medizinischer Behandlung stand. Wenn ich meine Handlung rechtfertigen oder verteidigen müsste, würde ich dem Moment die Freude und die Spontaneität nehmen.

Zu dieser Zeit hatte ich keinen Schimmer, was die Zukunft für mich bereithielt, in diesem Moment jedoch war mein Leben perfekt. Ich fühlte mich gut und ich wollte nicht, dass irgendjemand dieses Gefühl zunichte machte, indem er mir sagte, ich solle vernünftig sein. Der beste Weg, das zu schaffen, war abwarten, bis niemand mehr hinsah, und ihm dann das Geld zu geben.

Es gibt nur Gewinner. Der Typ fühlte sich großartig, und ebenso ich für den Rest des Abends. Es war mein Geheimnis. Ich fühlte mich aus keinem ersichtlichen Grund wohlhabend und schaffte es, das Gefühl von Wohlstand bei jemand anderem hervorzurufen, indem ich ihm 20 mal mehr gab, als er gebeten oder erwartet hatte. Ich fühlte, wie ich mit dem Leben im Fluss war und entschied, dass dies der perfekte Augenblick war, zu geben.

Innerhalb der nächsten Monate steigen die Zahlungen, die ich durch meine Arbeitsunfähigkeit erhielt und die normalerweise festgelegt waren, irgendwie um 20 %. Ich wusste nicht wie und warum und fragte natürlich auch nicht danach.

Ich wusste zu dieser Zeit in meinem Leben noch nichts über das Gesetz des Gebens und Empfangens. Ich handelte einfach nach purem Gefühl. Als ich später damit begann, mich in spirituellen Themen weiterzubilden, stieß ich dann auf dieses Prinzip. Mit meiner neuen Sichtweise konnte ich im Nachhinein die Verbindung erkennen.

Der wichtigste Aspekt dieses Prinzips ist, und das kann man gar nicht oft genug wiederholen, sich daran zu erinnern, dass es nicht darum geht, was man tut, sondern wie man es tut. Wenn du einen schlechten Tag hast oder unguuten Gefühlen nachhängst, dann gib nicht, nur weil du glaubst, geben zu müssen.

Du tust Gott damit keinen zusätzlichen Gefallen und weder du noch die andere Person wird unter diesen Umständen davon profitieren. Warte stattdessen, bis du einen guten Tag hast und dich toll fühlst. Gib dann, während du dich noch in diesem Zustand befindest, und beobachte, was passiert.

Wenn du dich selbst dabei beobachtest, wie du zu rechnen beginnst, wie viel du dir leisten kannst, abzugeben; oder dir darüber Gedanken machst, was andere für vernünftig halten, dann zerbreche dir nicht weiter den Kopf. Du hast das Gefühl bereits verloren.

Warte lieber, bis du wieder im Fluss bist und entscheide dann spontan über einen Betrag, den du geben willst. Wähle den Betrag, der dir das beste Gefühl gibt und dir hinterher nicht das Gefühl gibt, arm zu sein, weil jetzt so viel weniger in deinem Geldbeutel oder auf deinem Bankkonto ist.

Es dauert vielleicht nur eine Sekunde, die universellen Gesetze zu verstehen, aber ein Leben, sie zu meistern. Dass du sie noch nicht gemeistert hast, heißt jedoch nicht, dass du keinen Spaß damit haben darfst, sie anzuwenden. Versuch es einfach mal und richte dann nach deinen eigenen Erfahrungen.

John Zappa ist Werbeberater in Austin, Texas. Nachdem er sich vom Geschäftsleben in Amerika verabschiedet hatte, beschloss er, sich von nun an nur noch auf seine eigene Arbeit zu konzentrieren.

Wie du bekommst, was du willst

Von Susie und Otto Collins

Es hört sich wirklich nach einem seltsamen Konzept an, aber wenn du das fort gibst, was du haben willst, bekommst du noch mehr davon.

Wir sind das lebende Beispiel. Und zwar deshalb:

Wir haben eine unglaubliche Partnerschaft, voll Liebe, Leidenschaft und einer tiefen Verbindung zueinander und zu unserem Erschaffer.

Unsere Beziehungen waren nicht immer so. Eigentlich waren unsere vorherigen Beziehungen nur ein Spiegel dessen, was wir nicht wollten. Bevor wir zusammenkamen entschlossen wir, jeder für sich und völlig unabhängig voneinander, dass wir bereit dafür waren, alles Nötige dafür zu tun um die Beziehung unserer Träume zu schaffen. Aus dem innigen Wunsch heraus, diese Beziehung mit jemandem zu führen, haben wir jedes Buch gelesen, gingen zu jedem Seminar, hörten uns jede Kasette an und verbrachten unzählige Stunden damit, über Beziehungen zu sprechen und zu diskutieren um herauszufinden, was alles nötig ist, damit wir eine Beziehung als DIE Traumbeziehung sehen.

Was also taten wir als nächstes?

Wir begannen damit, Liebe zu geben.

Aus unserer eigenen Leidenschaft für die Liebe, Verbundenheit und eine großartige Beziehung heraus, finden wir damit an zu geben, was wir entdeckt hatten.

Als Folge unseres Wunsches, „Liebe zu geben“ und alles mit anderen zu teilen, was wir über Liebe, Beziehungen und Freude gelernt haben, hat nicht nur unsere Beziehung zueinander an Größe gewonnen, sondern auch unser Bankkonto.

Die Menschen begannen damit zu fragen, was wir getan haben um solch eine wunderbare Beziehung aufzubauen.

1999 also starteten wir einen Online-Newsletter, in dem es um Beziehungen und persönliches Wachstum ging. Wir gaben den Leuten einfach Tipps und Ideen, die wir nutzten, um eine großartige Beziehung zueinander zu haben.

In anderen Worten gaben wir fort, was wir am meisten wollten: die Liebe.

Mittlerweile bekommen fast 20.000 Menschen unseren kostenlosen, wöchentlichen „Relationship Gold“ Newsletter.

Wir haben außerdem drei Bücher über Beziehungen geschrieben, sie heißen *Communication Magic*, *Should You Stay or Should You Go?* und *Creating Relationship Magic*. Wir planen zwei weitere.

Wir sind keine Berater oder Therapeuten. Wir geben nur das von Herzen weiter, was wir über Liebesbeziehungen wissen und wovon wir uns wünschten, wir hätten es schon vor Jahren gewusst.

Was wir haben ist so wundervoll, dass wir anderen mitteilen wollen, wie auch sie es haben können. Wir fanden heraus, dass es einen Überfluss an Liebe gibt, der nur darauf wartet, dass du ihn anzapfst. Es ist wie mit Geld.

Wir müssen nur bereit sein, uns dafür zu öffnen.

Wir wollten mehr als alles andere eine tiefe, verbundene Liebesbeziehung. Wir freuen uns nun sagen zu können, dass wir mit dem anderen die Beziehung haben, die wir uns wünschten.

Weil wir Liebe fort gaben, empfangen wir nicht nur Liebe zurück, sondern wurden auch mit finanziellem Wohlstand gesegnet.

Es ist ein Universum des Wohlstands, in dem wir leben.

Gib, gib, gib.

Es wird sehr viel mehr geben, wo dies herkam.

Susie und Otto Collins sind Beziehungstrainer, Autoren und verheiratete Lebenspartner in Ohio. Für mehr Informationen über ihre Bücher, Kassetten, CDs, Seminare; oder wenn du dich einfach nur für ihren wöchentlichen „Relationship Gold“ Newsletter anmelden willst, gehe auf ihre Seite.

<http://www.collinspartners.com>

<http://www.relationshipgold.com>

Was du geben kannst, wenn du kein Geld hast

Von Christopher Guerriero

Vor ungefähr zwei Jahren hatte ich einige sehr gut laufende Geschäfte, und obwohl ich persönlich sehr wenig daran verdiente, spürte ich eine Leidenschaft für das Geben in mir. Leider hatte ich nichts, was ich geben konnte (das dachte ich zumindest).

In den Monaten, in denen ich damit aufhörte, den Zehnten zu geben stellte ich fest, dass die Situation für mich nur schlechter wurde – tatsächlich brachten sogar bewiesenen erfolgreiche Marketingkampagnen, die meine Firma in der Vergangenheit oft durchgeführt hatte, kein Geld mehr in unsere Kassen. Damals fühlte ich mich, als würde ich von Regenwolken verfolgt.

Ich wusste aus Jahren der Erfahrung, dass, je mehr ich gab, desto mehr würde ich im Gegenzug erhalten. Wie gesagt, ich hatte finanziell nicht sehr viel zu geben und mich um mehrere Geschäfte zu kümmern, abgesehen von den Familien der Angestellten dieser Firmen.

Was ich damals lernte war, dass mein Geben nicht zwangsläufig von meinem Konto kommen musste; und dass ich in den mageren Jahren nicht unbedingt Geld geben musste. Ich musste einfach damit weitermachen zu geben, um die Gaben, die in späteren Jahren für mich zur Verfügung standen, aufzubauen.

Ich fand heraus, dass ich all das Gute, das Gott für mich bereithielt sprichwörtlich abschlug, indem ich aufhörte zu geben.

Also fing ich an zu geben, was ich hatte: Zeit, Gebete und jede Menge Hilfe für jene, die mein Fachwissen brauchten.

Wenn ich heute zurückblicke kommen mir diese Dürrejahre wie ein Test vor um zu lernen, wie man geben kann, auch wenn es schmerzhaft für einen selbst scheint. Ich schaue auch zurück und danke Gott für diese Erfahrung und was sie mich gelehrt hat: Dass man niemals aufhören sollte zu geben. Ich kann die Art und Weise, wie ich Gebe, ändern. Ich kann sogar die Menge ändern, die ich gebe, aber ich werde niemals aufhören zu geben.

Ich gebe von meinem Einkommen jetzt so viel ich kann und gebe den Rest in anderer Form. Ich gebe immer zuerst Geld, denn um die Ziele zu erreichen, die ich mir in meinem Leben gesetzt habe, müssen große Summen Geld durch mich und mein Geschäft fließen.

Meine Erfahrung ist, dass Geben das Geheimnis ist, um Geld, Erfolg, Gesundheit, Liebe und Freude in dein Leben fließen zu lassen.

Christopher Guerriero, Autor des Bestsellers „Maximize Your Metabolism – Double your metabolism in 30 days or less“. Schau auf www.maximizyourmetabolism.com vorbei!

Es dauerte 30 Jahre, bis ich dieses Geheimnis verstand

Von Richard Webster

Ich gab schon immer, aber witzigerweise immer aus Angst. Wenn jemand mich nach Geld fragte, fuhr meine Hand direkt zu meiner Hosentasche. Hätten sie nicht gefragt, wäre ich an ihnen vorbeigelaufen, ohne etwas anzubieten.

Ich dachte, wenn mich jemand fragen würde, hätte ich die Möglichkeit, „ja“ oder „nein“ zu sagen. Wenn ich ihnen Geld gab, musste es bedeuten, dass ich immer Geld haben würde. Wenn ich „nein“ sagen würde, würde ich unterbewusst einen Mangel an Geld anziehen.

Es war also die Angst, kein Geld zu haben, die mich dazu veranlasste zu geben. Natürlich waren es immer kleine Beträge, die ich gab.

Der Richard Webster Popular-Fiction Award veränderte mein Leben.

Er entwickelte sich aus einem feuchtfröhlichen Mittagessen, das ich mit einigen Autorenkollegen hatte. Wir ärgerten uns darüber, dass es Autoren von Popular-Fiction Büchern schwer fiel, ein Buch zu veröffentlichen und Anerkennung für ihre Arbeit zu erhalten.

Literary Fiction Autoren bekamen Zuschüsse und andere helfende Hände gereicht, um ihre Werke zu veröffentlichen, kommerzielle Schriftsteller jedoch bekamen gar nichts. Ich kündigte einen 1.000 Dollar Preis für Autoren an, alle lachten und wir wechselten das Thema.

Der Gedanke blieb mir jedoch im Kopf und letztendlich entschied ich mich, ihn zu verwirklichen. Dabei muss ich zugeben, dass meine Motive eigennützig waren. Ich glaubte, dass es meinem Ansehen, Namen und meinen Buchverkäufen gut tun würde, gäbe es einen Preis mit meinem Namen darauf.

Ich fand einen Publisher, der bereit war, die Veranstaltung bekannt zu machen und vor zwei Jahren starteten wir das Projekt. Ich erhöhte den ersten Preis auf 5.000 Dollar und den zweiten Preis auf 1.000 Dollar. Diese Zahl schien sehr hoch, um sie fort zu geben.

Zu meiner Zufriedenheit jedoch erhöhte der Preis meine Bekanntheit. Ich gab dutzende Radio Interviews und schrieb einige Artikel für Zeitungen. Ich glaube nicht, dass ein Autor anderen Autoren jemals einen Preis verliehen hat und dies schien eine Sache zu sein, über die man berichten wollte. Ich fühlte mich gut dabei, aber ich erwartete keine weiteren Vorteile dadurch.

Zu meinem Erstaunen schien dieser Preis jedoch einen Geldtresor für mich geöffnet zu haben.

Meine Buchverkäufe stiegen an.

Die Verkaufsrechte auf meine Bücher, die in andere Sprachen übersetzt wurden vervielfachten sich und ich erhielt zahlreiche, bezahlte Angebote um überall auf der Welt zu sprechen.

Mein Einkommen, das ausschließlich aus den Einnahmen bestand, die ich durch meine Bücher erhielt, verdoppelte sich in den ersten 12 Monaten.

Natürlich bin ich mittlerweile viel großzügiger, als ich es damals war. Ich liebe es, Geld zu schenken. Und je mehr ich gebe, desto besser geht es mir.

Ich wünsche mir, ich hätte dieses Geheimnis vor 30 Jahren entdeckt.

Richard Webster lebt in Neu Seeland und hat mehrere Bücher veröffentlicht, unter anderem „Is Your Pet Psychic?“ Du findest seine Webseiten unter www.psychic.co.nz und www.richardwebster.co.nz

„Verhalte dich wohlhabend. Rede, als würdest du in Wohlstand leben. Sei eine freie Straße, durch die Reichtum zu allen anderen strömen kann. Die Welt muss die spirituelle Wissenschaft des Wohlstands entdecken, dann kann dein Haus zum Klassenzimmer werden.“

--- Annie Rix Militz, *Both Riches and Honor*

Wie Geben und zu einem indirekten Einkommen führte

Von Larry Dotson

Es war im September 2001, als ich ein E-Book namens *The Hypnotic Writer's Swipe File* fertig stellte. Der Begriff „Swipe File“ wurde von Werbetextern geprägt, die im Laufe ihrer Karriere Gewinne durch die Erfindung von Wörtern und Phrasen machten, um sie in ihren eigenen Werbeschreiben zu benutzen und ihnen so eine gewisse Form zu geben.

Mein Problem bestand darin, dass ich mir nicht sicher war, wie ich das E-Book vermarkten sollte. Ich hatte zu dieser Zeit nicht wirklich eine Zielgruppe, auf die ich bereits zurückgreifen konnte. Also entschloss ich mich, Joe Vitale zu fragen, ob er nicht, für einen Teil der Einnahmen, als Koautor an diesem Buch mitwirken wollte. Ich war bereit, ihn als Autor in meinem Buch aufzuführen und ihn auch an den Gewinnen zu beteiligen.

Ich wusste, dass Joes Serie von „hypnotischen“ E-Books bereits Markenstatus besaß und sehr bekannt war. Wenn du an hypnotisches Schreiben, das Verfassen von Werbetexten und an Marketing denkst, dann denkst du an Joe Vitale, „Der erste hypnotische Schreiber und Verkäufer, den die Welt gesehen hat“.

Joe willigte ein. Er schrieb eine wirklich hypnotische Einleitung zu dem Buch, fügte meinem Text einiges von seinem eigenen Material hinzu und etwas später, im selben Jahr, veröffentlichten wir dann unser Buch.

Der Rest ist Geschichte.

Seit diesem ersten E-Book haben Joe und ich als Koautor bei 7 weiteren, packenden E-Books mitgearbeitet.

Und als Joe vor hatte, selbst ein E-Book über „Fesselnde Geschichten“ zu schreiben, wozu er natürlich in der Lage war, fragte er mich, ob ich sein Koautor sein wollte. Er musste das nicht tun. Weil ich ihm jedoch gab, fühlte auch er, mir geben zu wollen. Das Ergebnis war ein wunderschönes E-Book, genannt *Hypnotic Selling Stories*.

Indem ich Joe gab, und er seinerseits mir gab, erhielten wir beide etwas. Wir verdienten jeden Monat eine gute Stange Geld an unseren E-Books und wir entwickelten eine starke online Freundschaft sowie eine intensive Geschäftsbeziehung. Bis heute haben wir uns nicht persönlich getroffen oder am Telefon miteinander gesprochen. Unsere Mitarbeit an den E-Books des anderen als Koautor wurde immer per E-Mail abgewickelt.

Und es fing alles an, indem wir gaben.

Larry Dotson ist der Koautor mehrerer meiner Bücher. Besuche
<http://www.hypnoticwritingswipefile.com>

Wie ein Buch durch das Geben zu einem Bestseller wurde

Von Mike Litman

Im Laufe eines Jahres schaffte ich es, für die Leser meines Newsletters eine riesige Menge an Material zusammenzutragen, das ihr Leben veränderte: Es waren Informationen, die sie im Gegensatz zu dem, was sie normalerweise in Internetmagazinen zu lesen bekamen, sprichwörtlich wegpusteten.

Jede Woche stellte ich mir diese Fragen:

„Wie kann ich für meine geschätzten Leser noch einen Schritt weiter gehen?“

und

„Wie kann ich Ihnen mehr geben, als sie je erwarteten?“

Meine Leser begannen, mich und meine Arbeit zu lieben. Und ich gab Ihnen bewusst alles, was ich konnte.

Mitte 2001 schrieb ich ein Buch. Eine Horde Buchverleger sagte spöttisch: „Niemand wird dein Buch *Conversation With Millionaires* lesen! Niemand wird die Gespräche deiner kleinen Radioshow lesen wollen!“ Also blieb uns nichts anderes übrig, als diesen Weg alleine zu gehen.

Mein Koautor, Jason Oman, waren backfrische Autoren, die ihr Buch selber verlegten. Wir hatten keinen Schimmer, was wir tun sollten. Aber wir wussten, dass wir eine Liste loyaler Unterstützer hatten. Wir mussten sie nur um ihre Hilfe fragen.

Was die Buchverleger nicht wussten war, dass wir tausende von Menschen hatten, die bereit waren uns zu helfen, weil wir für sie einen Schritt weiter gegangen sind und unsere Energie in sie investiert haben.

Das ist die Kraft, die ich *Liebesrausch* nenne.

76 Tage nach der Veröffentlichung meines Buches, am 18. Januar 2002, stießen wir John Grisham von seinem Thron auf Amazon.com und bestiegen ihn, ohne Geld für Werbung, Öffentlichkeitsarbeit und öffentliche Reden ausgegeben zu haben.

Unser Buch war natürlich ein Top-Bestseller!

Außerdem machten wir einen Umsatz von 31.070 \$ damit.

Die Kraft des Gebens führt zu einer Fontäne des Empfangens.

Wir erhielten eine Fülle an Geld, vielen Freunden und einen „Pfad“, der vielen Hilft. Außerdem wurde das Buch bereits in 3 Sprachen übersetzt.

Seitdem berührte „dieses kleine Buch, das es vielleicht, vielleicht auch nicht schaffen würde“ das Zehntausender Menschen. Wenn du gibst, ohne eine Gegenleistung zu erwarten, bekommst du mehr, als du dir träumen hättest können. Wie du säst, so wirst du ernten.

Wenn dich jemand verspottet, weil du den Wunsch hast, deine Energie für eine Sache einzusetzen oder zu geben, dann denk an die Geschichte *Conversation With Millionaires*.

Mike Litman ist der Koautor des Bestsellers „Conversation With Millionaires“.

<http://www.mikelitman.com>

Das Prinzip des Gebens und das hypnotische Phänomen der Rückkopplung.

Von Allen D' Angelo

Vor vielen Jahren entdeckte ich das Prinzip des Gebens fast durch Zufall.

Anfangs, im Jahr 1994, bemerkte ich, dass meine Klienten mich sehr viel häufiger weiterempfohlen, wenn ich ihnen als Dank für das Geschäft eine Schachtel Godiva Chocolates sandte. Ich bemerkte, dass die Klienten, die Schokolade von mir erhalten hatten, mich zu 40% mehr weiterempfohlen, als jene, die keine leckere Aufmerksamkeit erhielten.

Eigentlich wurde ich in den Jahren, bevor ich mit meinen Schokoladenbemühungen begann, gar nicht weiterempfohlen.

Eines Tages, als ich einen ganzen Karton voller Empfehlungsschreiben bekam, beschloss ich, meine Bemühungen zu geben zu vertiefen. Anfangs, zugegeben, tat ich es für mich selbst. Ich war einfach beeindruckt davon, dass es anscheinend eine starke kausale Verbindung zwischen Geben und Erhalten gab.

Alles, was ich zu dieser Zeit wusste war, dass ich mehr darüber lernen musste, weil ich einen neuen, unheimlich mächtigen Aspekt entdeckte, der hinter den Kulissen zu arbeiten schien.

Zum ersten mal verstand ich klar, dass wir von dem immensen Plan des Lebens in gleichem Maße belohnt werden, wie wir Dinge schaffen, die für andere von Wert sind. Ich habe einmal gehört, dass das Geheimnis zu Wohlstand darin besteht, immense Dinge zu erschaffen, die wertvoll für andere sind.

Aufbauend auf meinen neu gewonnenen Erfahrungen jedoch entdeckte ich jetzt mit brennendem Eifer, dass das Prinzip des Gebens die Goldader war, die mir dabei helfen könnte, den Fluss des Wohlstands in mein Leben zu lenken.

Meine eigennützigen Anstrengungen, mehr über das Geben zu erfahren, führten mich schon bald zu einem Lebensstil der mir, wie ich später feststellen musste, spirituell mehr Antrieb verlieh, als er es finanziell je tun könnte. Anfangs erkannte ich nicht, dass die anscheinend mühevoll blühende Rose, die ich entdeckt hatte, sich schon bald zu einem inneren Paradies für mich entwickeln würde.

Ich führte einige sehr kraftvolle Experimente darüber durch, wie das Geben zum Empfangen führt. Ich begann ein tieferes, weniger eigennütziges, dafür ein aufgeklärter und vorurteilsfreieres Verhältnis zu meiner Arbeit aufzubauen.

Ich war einfach neugierig und fragte mich, wie ich das Leben anderer Menschen positiv verändern konnte, indem ich ein Gut, das wirklich von Wert war, teilte und gleichzeitig meinen Lebensunterhalt damit verdienen konnte.

Ich begann mehr zu geben als nur Schokolade, obwohl Godiva Schokolade es wirklich schafft, die letzten Winkel meiner eigenen Seele zu beruhigen. Ich gab wertvollen Rat. Es gab Extrastunden, die ich mit Klienten verbrachte, ich schrieb E-Books und schickte meinen Freunden Zeitungsausschnitte, in denen etwas über ihre Lieblingshobbys stand. Ich gab so viel ich konnte an die Leute, mit denen ich einen regelmäßigen Umgang pflegte.

Wenn mir jemand begegnete, stellte ich mir vor, es sei aus einem höheren, kausalen Grund heraus. Ich tauschte mich dann auf einer Ebene mit dieser Person aus, die mir angemessen schien. Das machte ich täglich mit irgendeiner Person. Ich machte es mit meiner Liste, auf der die Namen meiner exklusiven Geschäftspartner im „Mastermind“ Geschäft und ich machte es mit den Empfängern meines Newsletters.

Für mich fühlte es sich an wie Magie. Es floss ohne Mühe. Es veränderte meine Seele und es ersetzte teure Marketingmaßnahmen für mein Geschäft. Und das beste von allen war, dass, jedes Mal wenn ich das Privileg hatte, das Leben einer Person positiv zu berühren, die Türme meines inneren Palastes in die höchsten Himmel schossen.

Schon bald war mein geheimes Ziel jeden, der mir begegnete davon zu überzeugen, dass ich ein Mann war, der etwas von Wert erzeugte. Mein Ziel war es, eine selbstlose, überfließende Ressource zu sein.

Siehst du, ich hatte das Gefühl, dass, wenn ich durch das Geben die Tore zu meinem Herzen für die Menschen öffnete, die es brauchten, es seinerseits die Tore zu den Herzen der Menschen mir gegenüber öffnete.

Also führt das Handeln nach dem Gesetz des Gebens als allererstes zu einer Offenheit beim Gegenüber. Dies ist ein wunderbarer Wegbereiter für das zukünftige Knüpfen von Beziehungen – egal ob im Geschäfts- oder Privatleben.

Dann wurde mir klar, dass ich als Wertschöpfer aufrichtig, selbstlos, widerstandslos, mit keiner Erwartung eines direkten, persönlichen Lohns und aus Fülle heraus geben musste. Ich fand auch heraus, dass ich beim Geben ausgeglichen sein musste, um den wahren Wert der Geschenke, die ich gab, zu ermessen. Geschenke sind nicht nur Reflektionen von uns. Sie sind reale, auf unseren Erfahrungen beruhende Teile unserer selbst, die sich in externen Ausdrucksformen verkörpert haben.

Das Selbe gilt auch für dich. Jedes Geschenk, das du gibst und das einen hohen Wert für den Empfänger hat ist ein Teil deiner selbst.

Das Geschenk ist ein Teil von dir, der sich ausstreckt, den Empfänger berührt und eine machtvolle Verbindung zwischen dir und ihm herstellt.

Indem du den Wert anderer anerkennst erzeugst du einen positiven, übernatürlichen Einfluss bei jeder Person, die dein Geschenk versteht und schätzt.

Kurz nachdem ich damit begann, das Prinzip des Gebens als Philosophie in mein Leben zu integrieren, bemerkte ich, dass ein sehr wunderlicher Nebeneffekt auftrat.

Als ein Anhänger von Joe Vitale's Hypnotic Mindset and Principles, nannte ich meine einzigartige Entdeckung „the Hypnotic Interchange Phenomenon“, weil es eine Folge des Gebens beschreibt, die von so subtiler Form ist, dass sie sich den Sinnen vieler Menschen entzieht.

Das Hypnotic Interchange Phenomenon ist folgedes:

Mit dem Erhalt geht der Empfänger meines wertvollen Geschenks unbewusst einen gleichmäßigen, psychologischen Austausch mit mir ein.

Das ist richtig. Indem sie annehmen, was ich ihnen bereitwillig gab, wurden meine Empfänger darauf programmiert, nach jeder Möglichkeit zu suchen, mir etwas von gleichem Wert zurückzugeben. Manchmal sagen sie bei einem Freund einfach etwas Gutes über mich. Oft bekomme ich eine Empfehlung zu zwei oder drei weiteren Geschäftspartnern.

Oft rufe ich jemanden an um nachzufragen, ob das Geschenk angekommen sei und sie überschütten mich am Telefon mit Dankbarkeit. Dies sind die Zeitpunkte, in denen ich bemerke, dass meine Geschenke wie Samen sind, die man in die Erde pflanzt und die innerhalb kürzester Zeit zu einer reichen Ernte führen.

Es ist unbedingt notwendig uns selbst immer wieder daran zu erinnern, dass es wichtig ist, Dinge zu geben, die für jene, denen du großzügig gibst, als von großem Wert gesehen werden.

Die Psychologie des menschlichen Verhaltens ist relativ zeitlos.

Meisterphilosophen aus der Vergangenheit teilen uns unglaubliche Geheimnisse über das Prinzip des Gebens mit. Hier ist ein kleines Beispiel:

Eric Hoffer, ein profunder US Philosoph des 20. Jahrhunderts sagte:

„Jemand gibt uns alles, was er besitzt; und wir sind sein.“

Der deutsche Philosoph Walter Benjamin aus dem 20. Jahrhundert, sagte:

„Geschenke müssen den Empfänger treffen wie ein Schock.“

Jean de La Bruyere, ein Schreiber aus dem 17. Jahrhundert, sagte:

„Großzügigkeit hat weniger etwas damit zu tun, wie viel man gibt, sondern ob man im richtigen Moment gibt.“

Lao-Tsu, ein chinesischer Philosoph aus dem 6. Jahrhundert, sagte: „Der weise Mann hortet nicht. Obwohl er all sein Gut an andere verschenkt hat, besitzt er trotzdem mehr. Er gab all seine Habe an andere, und ist dennoch reicher.“

Meine jüngste Leistung, ich lebe und arbeite nach der ihr zu Grunde liegenden Philosophie, ist bereits seit 2 Jahren in der Mache und hat es vollbracht, andere dazu zu bewegen, Dinge von immensen Wert zu verschenken. Ich habe hart daran gearbeitet, um meine engsten Freunde, die berühmte Schriftsteller und Autoren sind, dazu zu bekommen, durch mich einen riesigen Wert zu schenken.

Dies sind Leute, die sich das Recht verdient haben als reich und berühmt bezeichnet zu werden, weil sie Millionen von Büchern verkauft haben, indem sie das Prinzip des Gebens umgesetzt haben.

Sie haben wahre Schätze zur modernen Welt beigetragen. Jetzt teilen sie großzügig ihre Geheimnisse mit dir.

Zu den Meistern, die dabei mitgewirkt haben, gehören Joe Vitale (*Spiritual Marketing*), James Redfield (*The Celestine Prophecy*), Dick Bolles (*What Color is Your Parachute?*), Dave Chilton (*The Wealthy Barber*) und viele andere.

Da ich meinem Versprechen, Dinge zu erzeugen, die für andere von großem Nutzen sind, treu bleiben will, verschenken wir an jeden, der <http://www.totalbookmarketing.com> besucht, E-Books im Wert von 468 \$ und Einblicke von erfolgreichen Geschäftsmännern aus dem Marketingsektor, die Millionen von Dollar verdient und sehr viel davon abgegeben haben.

Darunter sind einige der genialsten Geister, die ich in über 14 Jahren im Verlags – Marketing- und Beratungssektor kennen lernen durfte.

Aber vor allem aber wirst du dich bei deinem Besuch auf totalbookmarketing.com ermutigt, glücklich und überwältigt fühlen wenn du siehst, dass es dort draußen Menschen gibt, die anderen wirklich helfen wollen – die nicht zögern zu geben und ihre eigenen Bedürfnisse hinten an zu stellen.

Das allein ist ein Beweis dafür, dass Geben funktioniert – und es funktioniert sehr gut.

Interessanterweise war Joe Vitale einer der ersten Freunde, die die Chance wahrnahmen, an totalbookmarketing.com mitzuarbeiten. Joe ist der größte Erschaffer von Werten, den ich kenne – weil er mit seinem Herzen gibt und alles, was er besitzt, teilt.

Lerne und setze es um.

Um ein großartiges Beispiel zum Prinzip des Gebens und zum Hypnotic Interchange Phänomenon zu sehen, besuche Allens Internetseite <http://www.totalbookmarketing.com>

Ein Geschenk mit Vorbehalten ist kein Geschenk; es ist eine Bestechung. Es gibt kein Versprechen, dass wir mehr erhalten, wenn wir beim Geben nicht frei sind. Lass das Geschenk komplett los. Erkenne den universellen Rahmen des Gesetzes. Dann hat das Geschenk die Möglichkeit, hinauszugehen und vielfach zu dir zurück zu kehren. Man kann nie sagen, wie weit der Segen hinausstrahlt, bevor er wieder zurückkommt. Es ist eine wunderschöne, ermutigende Tatsache, dass es mehr Menschen und mehr Herzen berührt, je länger es unterwegs ist. All diese Menschen und Herzen fügen der Substanz des Geschenkes etwas hinzu und es wird um ein vielfaches größer sein, wenn es zurückkehrt.“

- Charles Fillmore, *Dynamics for Living*

Warum Geben tatsächlich verstecktes Verkaufen ist

Von Jo Han Mok

Ich hörte mir gerade Joe Vitales viel verkauftes *Nightingale-Contant* Kassettenset an, das *The Power of Outrageous Marketing* hieß.

Joes hypnotische Stimme fesselte mich.

„Wer zog den WAHREN Nutzen aus Bill Phillips Body for Life Challenge?“ fragte er auf der Kassette.

Es hallte in meinem Kopf wieder und schlug gegen die Wände meines Gehirns wie ein Gummiball. Ich war tief in Gedanken versunken.

Es gibt auf diesem Planeten wohl keine Seele, die diese bewegenden „Zuvor“ und „Danach“ Bilder nicht gesehen hat. Sie zeigen, wie Body for Life Challenge das Leben dieser Personen radikal verändert hat. Die Leute waren gerührt. Die Leute waren motiviert. Wer wollte nicht seine eigene Body for Life Kampagne starten und dadurch fit werden?

Aber abgesehen von den 20 Minuten Aerobic und dem knabbern an 6 gesunden Mahlzeiten am Tag, die aus nichts als hochwertigem, Kalorienarmen Essen bestehen; was glaubst du, brauch man noch um seine Ergebnisse schnell herbeizuführen?

Es ist keine Überraschung, dass dir sofort EAS Nahrungsergänzungsmittel einfallen, oder?

Bill Phillips war zu dieser Zeit der Vorstandsvorsitzende von EAS. Jetzt genießt er wahrscheinlich auf irgendeiner Karibikinsel sein Leben und sein Myoplex Deluxe.

Was glaubst du hat EAS an Body For Life Challenge und allen weiteren unterstützenden Produkten, wie dem *Muscle Media* Magazin, welches noch mehr EAS Ergänzungen und Body For Life Erfolgsgeschichten für den Leser bereithält, verdient?

Wie würdest du dich fühlen, wenn jede einzelne, atemberaubende Erfolgsgeschichte auf die Nahrungsergänzungsmittel von EAS zurückzuführen wäre und dieser persönliche Erfolg vieler Menschen ohne EAS nie möglich wäre?

Würdest du nicht zum nächsten, freundlichen Lebensmittelgeschäft in deiner Nachbarschaft rennen und eine ganze Ladung davon kaufen?

„Wer zog den WAHREN Nutzen aus Bill Phillips Body for Life Challenge?“

Rate mal.

Bill Phillips gab übergewichtigen Menschen wieder Hoffnung, änderte das Leben von hunderttausenden von Menschen und bestätigte sie in ihrem Glauben, dass auch sie es tun können! Und natürlich würde man zwischen den Zeilen lesen: Wenn sie EAS Produkte benutzen.

Es eröffnete mir eine atemberaubende Sicht auf den WAHREN Schlüssel zum Tor des Wohlstands und des Überflusses.

Geben ist tatsächlich *verstecktes verkaufen!*

Die Wahrheit über Verkaufen ist folgende: Wenn du etwas verkaufst, schaffst du damit erst einmal Zurückhaltung. Es ist völlig egal, ob du ein Verkaufsgenie bist, oder nicht. Selbst Verkaufsgenie schaffen es nicht, eine Verkaufsrate von 100% zu erreichen.

Wenn du jedoch etwas GEBEN willst, dann denke mal darüber nach, wie viel Zurückhaltung dich dabei erwartet.

Null. Nichts. Nada.

Du wirst nicht nur KEINEN Widerstand spüren, die Leute werden dir die Bude einrennen, um dein Geschenk mit offenen Armen zu empfangen. Sie können gar nicht anders als dich zu lieben und gut über dich zu denken, wenn du ihnen etwas gibst.

Als ich damit begann, Werbetexte zu schreiben, bot ich meinen Klienten immer an, dass ich UMSONST schreiben würde. Ich investierte in diesen „kostenlosen“ Service 100% von mir.

Waren die Leute beeindruckt?

Na sicher! Mochten sie mich?

Wie konnten sie das nicht? Ich gab ihnen alles umsonst.

Wie glaubst du würden meine kostenlosen Kunden fühlen, wenn sie durch den Werbebrief, den ich umsonst für sie schrieb, Gewinne auf Lebenszeit einfahren würden?

Wenn ich nichts weiter als eine Bewertung für meine Dienste von ihnen verlangen würde, wie glaubst du würde diese Bewertung ausfallen?

Hätten sie irgendwelche Probleme damit, in ihrer Bewertung über mich zu schwärmen?
Wären sie gewillt, mich an noch MEHR Klienten weiterzuempfehlen?

Wurde ich glaubwürdiger durch all die Zeugnisse, die ich in dieser Zeit erhielt? Funktionierte das „mich selbst geben“?

Ich denke ja. Es gibt sprichwörtlich Menschen, die an meine Tür hämmern, damit ich ihnen ein Werbeschreiben verfasse.

Wir fassen zusammen: Oberflächlich sah es danach aus, als würde ich mich selbst als Werbetexter verschenken. Lasst uns das in ein neues Bild rücken: Ich VERKAUFTE mich selbst als Werbetexter.

Claude Hopkins sagte: „Der beste Weg, etwas zu verkaufen, ist eine kostenlose Probe davon abzugeben.“

Ich verkaufte, indem ich schenkte!!! Fällt dir eine MACHTVOLLERE Methode ein?

Ich denke nicht.

Eine der stärksten Kräfte, die beim Geben wirken, ist das Gesetz der Wechselwirkung. Es liegt in der Natur des Menschen, etwas zurückgeben zu wollen, wenn man etwas geschenkt bekommt.

Die Hare Krishnas wussten das. Sie hatten einen großartigen Tag, wenn sie Spenden sammelten indem sie zu Leuten hingingen und ihnen Blumen in die Hosentaschen steckten.

Denk daran. Du würdest dich sprichwörtlich VERPFLICHTET fühlen, etwas zu geben, wenn du in der Selben Situation wärst.

Krishna sagte jedoch, dass wahres Geben darin besteht, keine Gegenleistung zu erwarten. Du kannst nicht geben, wenn du erwartest, dass du etwas dafür zurück bekommst. Ein Geschenk wird dich etwas kosten. Um als Geschenk zu zählen, MUSS es dich etwas kosten.

Der biblische König David beschreibt dies sehr treffend, als es Streit wegen der Feueropfer gab: „Ich werde dem Herrn nichts opfern, was mich nicht etwas kostet!“

Es scheint ein Paradox zu sein. Aber wenn du gibst, ohne etwas dafür zu verlangen, wirst du MEHR erhalten, eben weil du nie eine Gegenleistung erwartet hast.

Meditiere darüber.

Am Ende ist es nicht meine Absicht etwas zu predigen, aber es geschieht etwas metaphysisches, wenn du den Zehnten gibst. Der Zehnte ist einfach 10% von deinem Bruttoeinkommen, das du der Gesellschaft zurückgibst.

In der Religion wird dies gewertet, als würdest du 10% an Gott zurück geben.

Wenn du das tust wirst du nicht nur spirituelle Erfüllung fühlen, es wird dir auch weitere Tore zu Wohlstand und Fülle in deinem Leben öffnen. Du kannst es als gutes Karma sehen.

Interessanterweise ist der Bereich um die Spende der einzigste Teil der Bibel, in dem es Christen erlaubt ist, Gott HERAUSZUFORDERN, indem man den Zehnten gibt. In Malachi 3:10 steht:

„Bringt den ganzen Zehnten ins Vorratshaus, damit in meinem Haus Nahrung vorhanden ist. Ja, stellt mich auf die Probe damit, spricht der Herr der Heere, und wartet, ob ich euch dann nicht die Schleusen des Himmels öffne und Segen im Übermaß auf euch herabschütte.“

Du magst daran glauben oder nicht, aber wie mein Lieblingsautor C.S Lewis so treffend sagt: „Es gibt nur Gewinner. Egal wie, du gewinnst.“

Selah.

Jo Han Mok ist der Koautor meines Buches „E-Code“. Als führender Experte des Joint Venture Marketing ist er der Leiter des My Hypnotic Marketing Institute auf <http://www.hypnoticmarketinginstitute.com>, Präsident von Super Fast Profit Enterprise und hatte zusammen mit Tony Robbins, Mark Victor Hansen und anderen, sehr erfolgreichen Menschen Auftritte in Amerikas beliebter Personal Development Show. Besuche sein Internetportal und finde heraus, wie Jo Han dir in weniger als 7 Tagen helfen kann, deine Verkäufe und deine Freizeit zu vervielfachen. Seine Hauptseite findest du auf <http://www.superfastprofit.com>

Das Paar, das ein spirituelles Unternehmen gründete, ohne Schulden zu machen

Ich will dieses Buch mit einer Geschichte von zwei Menschen und einem Aufruf zu handeln beenden. Der Erfolg von Unity Church ist ein weiteres, typisches Beispiel.

1889 von Charles und Myrtle Fillmore in Kansas City, Missouri, gegründet, ist die Unity School of Christianity der internationale Sitz der Unity Bewegung. Nach Frau Fillmores beeindruckender Heilung durch Gebete und Affirmationen interessierten sich viele Freunde dafür, wie sie dieses Heilwunder möglich machte. Aus dieser kleinen Gebetsrunde in Wohnzimmern erwuchs Unity. Charles und Myrtle Fillmore schafften es, all das Geld, das sie zum Wachstum und für die Expansion ihrer neuen Firma brauchten, zu beschaffen. Heute ist die Unity Church eine Gesellschaft von Menschen, die sich für die praktischen und glücklichen Mitteilungen Gottes interessieren. Heute reicht ihr Einfluss über die ganze Welt. Sie haben es aus dem Nichts erschaffen und bleiben schuldenfrei.

Es passierte 1942, als das wahre Geheimnis hinter Fillmores finanzieller Unterstützung gelüftet wurde. Laut Charles Bardens Buch *Spirits in Rebellion*, schufen die Fillmores am 7. Dezember 1892 ein mittlerweile berühmtes „ „ „ , das wie folgt beschrieben ist:

Wir, Charles Fillmore und Myrtle Fillmore, Ehemann und Ehefrau, widmen hiermit uns selbst, unsere Zeit, unser Geld, alles, was wir haben und was wir erwarten zu bekommen dem Geiste der Wahrheit und durch ihn, der Society of Silent Unity.

Es ist klar und vereinbart, dass der besagte Geist der Wahrheit uns eine Entsprechung für dieses Engagement in Form eines friedlichen Gemüts, einem gesunden Körper, Weisheit, Verständnis, Liebe, Leben und einem unerschöpflichem Vorrat an allen benötigten Dingen zur Verfügung stellt, ohne jedoch eines dieser Dinge zum Ziel unseres Seins zu machen.

In der Gegenwart des bewussten Geiste Jesus Christus, 7. Dezember, 1892.

Wie Charles Barden weiter in seinem Buch erklärt:

„Unity hat für seine Dienste und Publikationen nie Geld verlangt, nur nominelle Beträge, weil es das Gesetz so verlangte...Unity gab reichlich und trotzdem schienen sie immer mehr zu haben, um jeden notwendigen Bedarf zu decken.“

Welch größeren Beweis brauchst du, dass dein Vertrauen in die universellen Gesetze dir alles zur Verfügung stellen wird, was du brauchst. Und das größte dieser Gesetze ist das *Geben*.

Wie du herausfindest, ob du reich sein wirst

Willst du gerne wissen, ob du jemals wohlhabend sein wirst?

Es gibt einen einfachen Weg, dies herauszufinden.

Beantworte einfach diese Frage:

Gibst du bereitwillig, oft, großzügig, ohne eine Gegenleistung zu verlangen und mit einem Herzen voll Freude?

Ist deine Antwort „Ja“, bist du höchstwahrscheinlich schon reich. Wenn du auf irgendeinen Teil dieser Frage mit „Nein“ antwortest, betrachte ihn dir, lass ihn los und fange damit an, *bereitwillig, oft, großzügig, ohne eine Gegenleistung und mit einem Herzen voller Freude zu geben!*

Der Pfad liegt klar vor dir.

Der Weg liegt im Geben.

Wo willst du heute etwas geben?

Jetzt bist du dran.

Wo willst du heute etwas geben?

Frag dich selbst: Wer löste gute Gefühle in mir aus?

Schreibe deine Antworten auf.

Wenn du noch etwas Klarheit in die Sache bringen willst, versuche es mit diesen Fragen. Sie werden dir beim Finden einer Antwort helfen:

Wo wurdest du an deine Göttlichkeit erinnert?

Wer hat dich dazu ermutigt, deine Träume zu verwirklichen?

Wer gab dir das Gefühl, am Leben zu sein?

Wie auch immer deine Antworten ausfallen mögen, DAS ist die Person oder Firma, der du Geld geben solltest. Du kannst Geld an alle Menschen oder Orte geben, die du oben aufgeschrieben hast. Oder du suchst dir einen aus und gibst ihm jetzt etwas.

Und erinnere dich stets an diese Grundsätze:

1. Gib bereitwillig und ohne etwas zu erwarten.
2. Gib anonym, wann immer dies möglich ist.
3. Gib glücklich mit einem Lächeln

Du bewirkst etwas in der Welt, wenn du gibst.

Du bewirkst etwas in deinem eigenen Leben, wenn du gibst.

Du bewirkst jetzt sofort etwas, wenn du gibst.

Gib!

Die 3 großartigsten Wohlstands-Bücher aller Zeiten

Wohlstand fasziniert mich.

Im vergangenen Jahr las ich zahlreiche Bücher über dieses Thema. Hier sind meine drei Lieblingsbücher:

Seed Money In Action von Jon Speller überdauerte die Zeiten. Dieses 40 Jahre alte Buch ging durch 53 Editionen, verkaufte sich 1.000.000 mal und veranlasste 40.000 Menschen dazu, den Autoren zu schreiben und das Buch zu loben.

Die Kernaussage ist: Wenn du gibst, wirst du es Zehnfach zurückerhalten. Das uralte Geheimnis trug dazu bei, in allen Zeitepochen Millionäre und Milliardäre zu schaffen und es funktioniert noch heute.

Es gibt natürlich einen Haken. Du darfst beim geben keine urteilende Erwartungshaltung einnehmen. Wenn du dies nicht tust, bist du im Fluss. Viele Menschen, die pleite sind, praktizieren das Prinzip der Knappheit, nicht das Prinzip des „Geld Säens“.

Die meisten Leute mit Geldproblemen würden nicht im Traum daran denken, Geld zu verschenken, ganz zu schweigen von der richtigen Art und Weise zu denken, während sie geben. Und trotzdem ist dies in diesem kleinen Buch das Geheimnis zum Wohlstand.

Dann gibt es *The Millionaire's Mind*, geschrieben von zwei Autoren, die aus einem Land kommen, das ich bis letztes Jahr noch nicht einmal kannte. Zwei slowenische Autoren schrieben ein Buch, das in ihrem Land innerhalb von 15 Tagen ausverkauft war.

Ich war skeptisch, als sie zu mir kamen. Als ich ihr Buch las, war ich beeindruckt. Du wirst hier einen kompletten Kurs finden, der dir helfen wird, wie ein Mensch zu denken, der in Wohlstand lebt. Lang, detailliert, es öffnete mir die Augen und haut mich noch immer um.

Willst du wissen, was in den ersten Stunden passierte, nachdem ich die Veröffentlichung dieses Buches ankündigte?

- Ein deutscher Geschäftsmann kontaktierte uns, weil er dieses E-Book in Deutschland verkaufen und seine eigene Internetseite dazu erstellen wollte, um es den Lesern vorzustellen.
- Ein indischer Geschäftsmann rief uns an und wollte einen Weg finden, dieses E-Book auf dem indischen Markt zu verkaufen und er sagte: „Ich war so aufgeregt, dass ich beschloss, dir sofort eine E-Mail zu schicken. Ich glaube, dieses Buch kann Millionen von Menschen hier in Indien helfen.“
- Ein skandinavischer Autor kontaktierte uns. Er wollte das Buch übersetzen und als Print- und Digitalmedium in Norwegen herausbringen.
- 15 Leute kontaktierten uns sofort. Sie wollten das E-Book auf ihren Internetseiten und durch ihre Internetmagazine verkaufen.
- Hunderte von Menschen orderten dieses Buch innerhalb der ersten fünf Stunden nach Erhalt der E-Mail.
- Duzende schrieben aus dem Ausland. Sie suchten einen Weg, für das Buch zu bezahlen und es SOFORT zu bekommen.
- Und viele andere fragten mich, ob das Buch jemals als gebundene Ausgabe verfügbar sein würde (nicht dieses Jahr).

Und all das innerhalb weniger Stunden nach der Vorveröffentlichung des Buches.

Ist das ein Wunder oder was?

Und schließlich ist da dieses Buch, das ich zusammen mit Stuart Lichtman schrieb. Es heißt *How to Get Lots of Money For Everything Fast*.

Stuart ist ein Genie. Ich habe noch nie jemanden wie ihn getroffen. Er hat mindestens 4 Jahrzehnte damit verbracht, das Unterbewusstsein zu erforschen. Das Ergebnis dieser Forschung ist, dass er uns darauf hinweisen kann, wo uns unser Unterbewusstsein behindert. Gleichzeitig zeigt er Wege zur Korrektur auf.

Das ist unvorstellbar. Wann immer du dir in der Vergangenheit ein Ziel gesetzt und dich hinterher gewundert hast, warum du es nicht weiter verfolgt hast – mit diesem Buch kannst du es herausfinden und die Blockade beseitigen. Dieses Buch beschreibt wirklich, wie man „klarer“ wird, was auch ein Schlüsselpunkt in meinem Buch *Spiritual Marketing* ist.

Gut, lass mich dir ein weiteres Buch empfehlen.

Als Tom Pauley sein Meisterwerk *I'm Rich Beyond My Wildest Dreams, I Am, I Am, I Am* schrieb, dachte er nicht daran, ein neues Geschäft zu eröffnen.

Seitdem er das Buch geschrieben hat, unterrichtet er Online Klassen in dieser simplen Methode, gibt Teleseminare, unterzeichnete einen Vertrag bei einem Verlag und verkauft sein Buch nun auch als E-Book. Sein Buch hilft Menschen, Wunder zu erschaffen und es half mir, das Haus meiner Träume zu manifestieren.

Wenn du Wohlstand erschaffen willst schlage ich vor, du besorgst dir all die oben genannten Bücher. Es sind alles E-Books. Du kannst sie also sofort lesen. Diese Bücher sind bessere Lektüren als deine tägliche Zeitung und werden dich außerdem zu mehr Gewinn führen.

Lese sie und werde reich.

Quellen:

Seed Money in Action gibt es hier:

<http://www.mrfire.com/seedmoney>

The Millionaire Mind findest du hier:

<http://www.hop.clickbank.net/hop.cgi?outrageous/vitale>

I'm Rich Beyond My Wildest Dreams gibt es hier:

<http://hop.clickbank.net/hop.cgi?outrageous/tpauley>

How to Get Money for Everything Fast findest du hier:

<http://hop.clickbank.net/hop.cgi?outrageous/fastmoney>

Über den Autor



Joe Vitale ist der Autor des weltweiten Bestsellers *Spiritual Marketing*, dem meistgekauften E-Book *Hypnotic Writing* und dem sehr erfolgreichen Audioprogramm *Nightingale-Contant, The Power of Outrageous Marketing* und zahlreichen anderen Werken.

Er schrieb außerdem Bücher für die American Marketing Association und die American Management Association. Sein neuestes Buch, das er zusammen mit Jo Han Mok schrieb, heißt: *The E-Code: 47 Secrets For Making Money Online Almost Instantly*.

Neben der Tatsache, dass er heute einer der Top-5 Marketingspezialisten weltweit ist, und der weltweit erste „hypnotic writer“, wurde er zum Minister bestimmt. Er ist ein beglaubigter Fachmann der Metaphysik, therapeutischer Hypnotiseur und zertifizierter Chi Kung Lehrer. Er hat außerdem einen Dokortitel in Metaphysik.

Dr. Vitale lebt im Moment mit seinen Tieren und seiner Liebe, Nerissa, im Hügelland außerhalb von Austin, Texas.

Um einen Katalog seiner Bücher und Bänder zu erhalten, Dutzende seiner kostenlosen Artikel zu lesen oder dich bei seinem kostenlosen Newsletter anzumelden, besuche seine Internetseite

<http://www.mrfire.com>

A formula for creating miracles:



- 1) Know what you don't want. (That's easy.)
- 2) Decide what you do want. (Reverse #1)
- 3) Get clear. (You attract what you believe.)
- 4) Feel your intention already achieved. (Ahhh, yes!)
- 5) Let go. (Trust as you take inspired action.)



"I've found an escalator through life."
- Joe Vitale
Author of way too many books and tapes to list here. See www.mrfire.com or www.amazon.com



Contact:
Joe Vitale
The Vitale Estate - 121 Canyon Gap Road
Wimberley, TX 78676-6314 Tel: (512) 847 3414
email: spirit@mrfire.com - www.mrfire.com

Übersetzt von – Translated by

Albert Schmidt

alb-bewerbung@web.de

okami-project@web.de

Besuche meine Website – See my website at

<http://www.okami-project.de.vu>

Feel free to e-mail me!