

 Lifestyle Verlag



Männerinstinkte

Das Lifestyle-Buch für
mehr Erfolg, Geld und Frauen

Mens^{instinct}



**Verlosungen, Leseproben, News und mehr?
Jetzt Social Media Kanäle abonnieren!**

--- XXL-LESEPROBE ---

MÄNNERINSTINKTE

Das Lifestyle-Buch für mehr
Erfolg, Geld und Frauen

Daniel Hechler

www.MaennerInstinkte.com



Lifestyle Verlag

Leserstimmen



*"Ich kann es nur weiter empfehlen.
Deine Aussagen kann ich nur bestätigen."*

- Eva Lutz - Playboy & FHM Magazin Model



*"Ich befasse mich seit Jahren mit dem Thema
Persönlichkeitsentwicklung und Lifestyle und bin noch nie auf
so ein umfangreiches Konzept gestoßen. Das Konzept ist in
jeder Lebenssituation anwendbar [...] Es motiviert an dem
festzuhalten, was man erreichen will."*

- Matthias S. – Schüler



*„Schon nach 2 Wochen hatte ich ein Terminproblem,
was Frauen angeht.“*
- Rudi – Programmierer



*„Das Thema Finanzen war ganz interessant. Ich hab [die
Vorschläge] gleich umgesetzt wie Du es beschreibst.“*
- Andreas Greifeneder, Mister Austria



Jetzt bestellen! 

amazon.de



Lifestyle Verlag

207 Taaffe Place, Office 3A

Brooklyn, New York – NY 11205, USA

<http://www.lifestyleverlag.com> © 2013

All rights reserved.

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdruckes und der Vervielfältigung des Werkes, oder Teilen daraus, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren), auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Trotz sorgfältigem Lektorat können sich Fehler einschleichen. Autor und Verlag sind deshalb dankbar für diesbezügliche Hinweise. Jegliche Haftung ist ausgeschlossen, alle Rechte bleiben vorbehalten.

VORWORT

Zunächst möchte ich Ihnen für Ihr Vertrauen bei dem Kauf dieses Buchs danken. Mein Name ist Daniel Hechler und ich werde Ihnen erklären, wie Sie Ihr Leben und Ihre Art zu leben, also ihren Lifestyle, nachhaltig verbessern können.

Als ich 18 Jahre alt war, hatte ich keine Vorbilder. Ich hatte niemanden, der mir Ratschläge geben konnte, niemanden, an dem ich mich bei meiner Entwicklung orientieren konnte. Das Einzige, was ich fand, waren die verstörenden Ansichten einer Gesellschaft, die einem einredet, was man nicht kann.

Es gab keine Erklärungen, keine Hinweise, nicht einmal einen kleinen Tipp – nur jede Menge fatalistische Einschränkungen, die mir vorschrieben, was Träumerei ist, und was in unerreichbarer Ferne liegt. Man sagte nicht, „Klar kannst du das werden“, sondern: „Du solltest besser realistisch bleiben, und deine Ziele niedrig stecken.“ Aber das wollte ich nicht.

Ich wollte keine langweilige Arbeit, über die ich, an den wenigen freien Abenden, mit meinen ebenso desillusionierten Freunden jammern kann. Ich wollte keine Partnerin, mit der ich ein bisschen mehr als die Hälfte der Zeit zufrieden war. Also suchte Menschen, die mich bei meinen Ideen ermutigen, die mir sagen würden: „Klar kannst du das schaffen!“ Ich fand keine. Aber ich gab nicht auf.

Ich hatte nicht vor, mein ganzes Leben damit zu verbringen, jeden Tag von morgens bis abends eine Arbeit auszuüben, die mir keinen Spaß macht. Ich hatte auch nicht vor, mich nur mit dem zufrieden zu geben, was mir in den Schoß gefallen ist, sondern ich wollte mein Leben selbst gestalten. Ich wollte meine Zeit auf Erden nicht irgendwie über die Runden bringen, ich wollte sie *auskosten*, sie *leben*.

Also suchte ich nach einem Weg, mein Leben zu ändern. Irgendwann stieß ich über den Begriff aus dem Spitzenleistungssport „Modeling of excellence“. Dabei geht es

um das Erkennen von Spitzenleistungen und dem Herausfinden, wie die Person diese Leistung erreicht hat. Anschließend wird das Wissen oder die Fähigkeit auf einen anderen Menschen übertragen, damit dieser ähnliche oder gleiche Resultate erzielen kann.

Da kam mir der Gedanke: „Ich muss nur herausfinden, wie jemand ein Ergebnis erzielt hat, und dann seinen Fußstapfen folgen, um zum gleichen Ergebnis zu gelangen.“ Also wurde ich zum Jäger menschlicher Spitzenleistungen und übertrug ihr Wissen auf mein Leben. Überraschenderweise erreichte ich schnell Resultate und Veränderungen in meinem Leben, die ich mir vorher nie hätte träumen lassen können.

Zunächst baten mich meine Freunde darum, mein neues Wissen mit ihnen zu teilen. Aber je mehr mir die Unterschiede auffielen, zwischen meinem alten Leben und dem neuen, das ich selbst geschaffen hatte, desto mehr wuchs in mir der Wunsch, den Leuten zu helfen, die in genau demselben Teufelskreis sitzen, wie einst ich.

Also begann ich Seminare anzubieten und Menschen bei Ihren Vorhaben zu betreuen. Seit mittlerweile einem Jahrzehnt habe ich nun Tausende von Menschen betreut, und dabei unterstützt, ihre Ziele zu erreichen. Ich habe Seminare für Konzerne wie General Motors gehalten, und Führungspersonen dabei geholfen, ihr Privatleben und ihre Arbeit so zu verbinden, dass Sie nebeneinander funktionieren – und diese Personen nicht eines von beiden für das andere aufgeben müssen.

Diese Erfahrung, die ich in diesen Jahren gesammelt habe, möchte ich jetzt auch Ihnen anbieten, damit Sie ebenfalls die Möglichkeit haben, Ihr Leben so zu verwirklichen, wie Sie es sich vorstellen. Ich werde Ihnen erklären, wie Sie Ihre Einstellung und Ihr Verhalten ändern können, um gezielt Erfolge zu erringen. Mit meinen Anweisungen werden Sie nicht mehr sofort aufgeben, Ihre Ziele aus den Augen verlieren oder sich selbst einreden, dass Sie ein besseres Leben nicht verdient haben oder brauchen.

Ich entschlüssele für Sie, warum wir bestimmte Menschen als charismatisch empfinden oder allein von Ihrer Präsenz beeindruckt sind – und wie Sie selbst eine anziehende Persönlichkeit werden können, die von Menschen mit Respekt und Zuneigung behandelt wird. Sie werden von mir in einige der wichtigsten Regeln der Finanzwelt eingeführt, und wie Sie nicht nur mehr verdienen können, sondern vor allem sinnvoll arbeiten und sich von dem Druck der finanziellen Last befreien können.

Ich werde Ihnen Dinge im Bereich Beziehungen, Frauen und sozialen Kreisen erklären, die man Ihnen schon als Kind hätte beibringen sollen – die aber meistens ungenannt und unbekannt bleiben. Dadurch werden Sie Ihre Möglichkeiten in Beziehungen mit Frauen, aber auch mit Freunden und Ihren gesamten sozialen Umfeld mit neuen Augen sehen. Sie werden dadurch auch lernen wie sie Frauen erobern, behalten und sogar zurück erobern können.

Ich werde Ihnen also die wichtigsten Werkzeuge geben, um Ihr Leben völlig neu nach Ihren eigenen Wünschen zu gestalten. Sie brauchen dafür nicht das Rad neu zu erfinden – sondern Sie müssen nur den Fußspuren derer folgen, die es bereits geschafft haben. Genau diese Fußspuren werde ich Ihnen zeigen.

Ich freue mich, dass ich jetzt für Sie die Art von Mensch sein kann, die ich mir damals gewünscht hätte. Jemand, der Sie begleitet, der Sie ermutigt und der Ihnen keine Grenzen aufdrängt, sondern die falschen Grenzen wegwischt. Ich wünsche Ihnen den Mut, Ihre Wünsche zu erkennen, zu respektieren und umzusetzen, sowie viel Freude mit dem Programm, das ich für Sie vorbereitet habe.

1. GRUNDLAGEN DES ERFOLGES

Wenn ich von Erfolg spreche, meine ich nichts anderes als das erfolgreiche Erreichen eines Zieles. Zunächst möchte ich Ihnen einige Techniken und Regeln vorstellen, die Sie sich am Besten aneignen sollten, um am Meisten von diesem Programm zu profitieren.

Dabei handelt es sich nicht um irgendwelche komplizierte Ideen – ganz im Gegenteil. Es sind ein paar einfache aber nützliche Regeln, die sich nicht nur auf Ihr Berufsleben, sondern auch auf Ihr Privatleben auswirken werden! Die meisten Menschen setzen sich nie ernsthaft Ziele. Und selbst jene, die nach etwas Konkretem streben, scheitern oft daran.

Dafür gibt es viele Gründe:

- Mangelnde Selbstdisziplin
- Geringes Selbstvertrauen und die daraus resultierende Faulheit und Bequemlichkeit
- Wenig Sorgfalt
- Geringes Selbstwertgefühl
- Blockierende Glaubenssätze
- Ängste
- Oder der Verlust von Motivation

Die Regeln, die ich Ihnen vorstellen werde, zeigen Ihnen, wie Sie solche Probleme bewältigen. So wird mit Sicherheit nichts zwischen Ihnen und Ihrem Erfolg kommen.

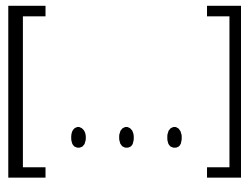
Ausreden wie...

- „Ich habe keine Zeit.“
- „Ich habe kein Geld.“
- „Mein Leben ist perfekt, ich brauche so etwas nicht.“
- „Ich mache das morgen.“
- „Das klappt sowieso nicht!“
 - „Dafür habe ich nicht Geduld!“

- etc.

...werden Sie nach diesem Kapitel nicht mehr davon abhalten, voll von meinem Programm zu profitieren! Und Sie werden merken, wie Ihr Privat- und Berufsleben *einfacher* und *glücklicher* wird, weil Sie nicht mehr auf die Tricks hereinfliegen, die Ihnen Launen in den Weg legen. Sie werden erkennen, dass in Ihnen das *Potential* steckt, mit all diesen Dingen umzugehen und in Ihrem Leben zielgerichtet nach Vorne zu streben.

Nehmen Sie sich also für dieses Kapitel Zeit, und gehen Sie es Stück für Stück in aller Ruhe durch. Um die Erfolgchance dieses Programms zu erhöhen, sind diese Regeln unumgänglich und ein Muss. Sie werden feststellen, dass diese Regeln als Grundlage bereits einiges in Ihrem Leben verändern werden.



EFFEKTIVITÄT & EFFIZIENZ

Eine der wichtigsten Grundlagen um erfolgreich zu sein liegt darin, seine Fähigkeiten so zu konzentrieren, dass man das beste Verhältnis zwischen Aufwand und Ergebnis erreicht. Was würde zum Beispiel passieren, wenn ein Autor sein Buch immer wieder überarbeitet?

Oder wenn ein Sportler nur noch trainiert und alles andere vernachlässigt? Oder wenn ein Unternehmer jeden Augenblick seiner Zeit in das Projekt steckt? Alle drei werden anfangs zwar gute Ergebnisse bekommen - aber schon bald feststellen, dass

Sie sich eine Mahlzeit auf den Teller gepackt haben, die wächst und wächst.

Und nachdem der Autor nach der zwölften Revision immer noch unzufrieden ist, der Sportler seine Leistungsfähigkeit so strapaziert, dass sein Körper unter dem Leistungsstress versagt, und der Unternehmer sich sowohl im Projekt als auch privat in Frustration festgefahren hat, müssen alle drei eines erkennen: Wer die Balance nicht wahrt, wird sich auf Dauer in eine Richtung überstrapazieren, und sich nicht nur selbst ein Hindernis in den Weg stellen, sondern dieses auch ständig vergrößern, bis es unüberwindlich erscheint und das ganze Leben einnimmt.

Deswegen möchte ich Ihnen als Erstes den Unterschied zwischen Effektivität, also effektivem Handeln, und Effizienz, also effizientem Handeln, vorstellen.

Effektivität bedeutet die Dinge zu tun, die uns näher an unser Ziel bringen.

Effizienz dagegen bedeutet eine gegebene Aufgabe so ökonomisch wie möglich zu bewältigen.

Leider wird in unserer Gesellschaft Effizienz oft mit Genauigkeit verwechselt. Es ist beispielsweise zwar genau, wenn man hundert Mal am Tag seine E-Mails überprüft. Oder wenn man fünfzig Mal an das Handy geht, um nachzusehen, ob man eine SMS bekommen hat.

Aber Beides ist tatsächlich ineffizient und zeitraubend! Wäre es nicht viel sinnvoller wiederkehrende Aufgaben zwei- oder dreimal am Tag in großem Abstand E-Mail oder SMS zu überprüfen?

Merken Sie sich zwei sehr wichtige Aussagen:

1. Etwas Unwichtiges wird auch dadurch nicht wichtiger, indem man es gut erledigt.

2. Nur weil etwas mehr Zeit verschlingt, wird es dadurch auch nicht wichtiger.

Was Sie machen, ist unendlich viel wichtiger als wie Sie es machen. Sonst ist die Arbeit automatisch ineffektiv, da sie Ihnen keinen Nutzen bringen wird. Effizienz ist natürlich ebenfalls wichtig – aber das effizienteste Verhalten bei unwichtigen Dingen besteht darin, sie eben nicht zu machen.

Um das Wichtige von dem Unwichtigen zu trennen, möchte ich Ihnen ein paar Prinzipien vorstellen, mit denen Sie erkennen, welche Dinge effektiv sind und Sie näher an Ihr Ziel bringen.

Das Pareto-Prinzip: die 80-zu-20-Regel

Dieses bekannte Prinzip, das auf den statistischen Forschungen des Ökonom Vilfredo Pareto basiert, besagt, dass *20 Prozent* des Inputs für *80 Prozent* des Outputs sorgen. Anders gesagt, erreicht man bereits 80 Prozent des gewünschten Ergebnisses mit 20 Prozent des Aufwandes – also der Zeit und Mühe, die man in die Arbeit investiert.

Als ich noch Angestellter war, habe ich jeden Tag neun Stunden am Stück gearbeitet - weil ich es nicht anders kannte, und ich das Gefühl hatte, dass ich arbeiten muss, um mich produktiv zu fühlen. Dabei bekam ich mein festes Gehalt unabhängig davon, ob ich schnell, langsam, effektiv oder ineffektiv gearbeitet habe.

Menschen arbeiten, weil sie das Gefühl haben, den ganzen Tag arbeiten zu müssen. Weil sie es nicht anders gewohnt sind. Weil die Gesellschaft es so diktiert. Ganz unabhängig davon, ob es nötig ist oder nicht. Kurz gesagt: Ich habe um der Arbeit Willen gearbeitet. Meine Einstellung änderte sich, nachdem ich gemerkt hatte, dass meine Arbeitszeit nichts mit dem Verdienst zu tun hat.

In meiner Zeit als Angestellter erledigte ich einen Bauauftrag in drei Monaten, und als ich selbstständig war in 2

Wochen. Und da musste ich mir eine entscheidende Frage stellen: *Warum ist das so?* Die meisten Dinge und Tätigkeiten bewirken am Ende überhaupt nichts. Beschäftigt sein ist eine Form von Faulheit des Denkens und des wahllosen Handelns.

Und wenn man einmal nichts tut, dann-? Dann fühlt man sich untätig. Unproduktiv. Man hat das Bedürfnis etwas tun zu müssen. Irgendetwas – ganz egal was. Die heutige Art der Arbeit von acht Stunden am Tag ist ein Dinosaurier und stammt aus der Zeit als Masse statt Klasse gefragt war, und führte dazu, dass wir nur die 8 Stunden mit irgendetwas füllen - auch wenn wir die Aufgabe in 2 Stunden erledigen könnten.

Ich zeige Ihnen, wie Sie diesen Dinosaurier erlegen können, ihn in ein Museum packen, und Ihnen dadurch mehr Zeit für die wichtigen Dinge im Leben übrig bleibt. Wer weiß? Vielleicht passt in Ihren neuen Lifestyle dann sogar der ein oder andere Besuch im paläontologischen Museum.

Nutzen Sie die 80-zu-20-Regel und fragen Sie sich folgende Dinge:

„Welche 20 Prozent der Dinge, die ich mache, versuchen 80 Prozent der *Probleme*, die ich habe?“

„Welche 20 Prozent meiner Arbeit bringen mir 80 Prozent meiner *Einnahmen*?“

„Welche 20 Prozent Informationen sind für die 80 Prozent meines *Erfolges* ausschlaggebend?“ Oder kehren Sie es um und fragen sich:

„Welche 80 Prozent meiner Tätigkeiten bringen mir nur 20 Prozent von den Dingen, die ich möchte: wie Spaß, Geld, Freizeit, Erfolg und sind damit nur marginal von Bedeutung.“

Tun Sie deshalb folgendes:

- Eliminieren Sie alle Aufgaben, die Sie nicht ein Stück zum Ziel bringen.
- Suchen Sie die 20 Prozent, die für den Erfolg ausschlaggebend sind. Denn diese 20 Prozent sind die

Arbeit, auf die Sie sich konzentrieren sollten, und die Sie vermehrt leisten müssen.

Parkinsonsches Gesetz

Die scheinbare Wichtigkeit und Komplexität einer Aufgabe wird sich genau in dem Maß ausdehnen, wie Zeit für ihre Erledigung zu Verfügung stehen.

Kurz gesagt: eine Aufgabe dauert meistens solange, wie viel Zeit wir für die Erledigung zur Verfügung haben. Und desto mehr Zeit man zur Verfügung hat, desto mehr wird man auch in die Aufgabe stecken – ganz gleich, ob es sinnvoll ist oder nicht. Darum ist es so wichtig, dass Sie sich Deadlines setzen.

Denn wenn Sie sich einen Zeitpunkt setzen, bis zu dem Sie fertig sein müssen, dann sind Sie dazu gezwungen, sich auf die wichtigen Dinge zu konzentrieren. Und da Ihr Fokus dann auf den wirklich relevanten Dingen liegt, verbessert sich sogar die Qualität der Arbeit, da Sie Ihre Energie nicht in unwichtigen Angelegenheiten verschwenden.

Wenn Sie sich stattdessen keinen festen Zeitraum für die Arbeit setzen, dann werden Sie feststellen, dass das Unwichtige zum Wichtigen wird, und Sie viel zu lange an Nebensächlichkeiten hängen und dabei die Arbeit an den wichtigen Dingen vernachlässigen.

Zusammengefasst sollten Sie sich also Folgendes merken:

- Nach der 80-zu-20-Regel sollten Sie ihre Aufgabe auf das Wesentliche reduzieren, damit Ihre Arbeitszeit verkürzt wird.
- Nach dem Parkinsonschen Gesetz sollten Sie die Arbeitszeit reduzieren, damit die Aufgabe auf das Wesentliche beschränkt wird.

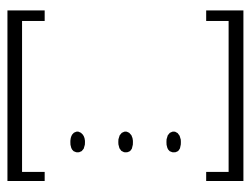
Über diese beiden Ansätze vermeiden Sie die beiden großen Probleme, nämlich das ineffektive Handeln und das ineffiziente Handeln. Durch das Auswählen und Vermeiden von ineffektiven Tätigkeiten, indem Sie gezielt herausfiltern, welche Arbeiten relevant sind, sorgen Sie für effektive Arbeit.

Und Sie vermeiden die ineffizienten Tätigkeiten dadurch, dass Sie die Zeit soweit einschränken, dass Sie nicht dazu motiviert werden, mehr Zeit in etwas zu investieren, als notwendig ist.

Stellen Sie sich immer diese zwei Fragen:

- „Bin ich gerade produktiv oder nur aktiv?“
- „Erfinde ich Aufgaben, um wichtigen Dingen aus dem Weg zu gehen?“

Hängen Sie sich diese zwei Fragen über ihren Arbeitsplatz, oder speichern Sie sie als Erinnerung in Ihr Handy, sodass Sie mehrmals am Tag daran erinnert werden. Denn sobald Sie sich *bewusst* werden, dass Sie sich die eigene Zeit stehlen, machen Sie den ersten großen Schritt, um ihre Zeit wirklich sinnvoll zu nutzen. Und Sie werden merken, dass Sie mehr Zeit für wichtige Dinge zur Verfügung haben werden.



2. DIE INNERE EINSTELLUNG

Ihre Ausstrahlung, das heißt, wie Sie sich fühlen und wie die Menschen Sie wahrnehmen, hat seinen Ursprung in Ihrem Kopf. Wir werden uns jetzt anschauen, wie Sie gezielt lernen, die Art von Charisma auszustrahlen, die Sie sich wünschen.

Ihr Glaube ist dabei entscheidend, ob Sie Ihr Ziel erreichen. Damit meine ich selbstverständlich nicht Ihren religiösen Glauben, sondern Ihr Vertrauen zu sich selbst und zu Ihren Fähigkeiten. Jeder Mensch kann Charisma entwickeln, denn es ist eine reine Kopfsache. Bevor wir so richtig loslegen, habe ich aber ein paar Sätze vorbereitet, die Sie bitte vervollständigen.

Denken Sie bitte nicht darüber nach, **was** Sie antworten wollen, sondern sagen Sie das Erste, was Ihnen in den Sinn kommt. Niemand hört Ihnen dabei zu. Sie haben also keinen Grund, die Dinge nicht beim Namen zu nennen.

Los geht's:

- Ich bin...
- Ich bin zufrieden mit...
- Mein Job ist...
- Ich verdiene...
- Frauen finden mich...
- Mein Freundeskreis ist...
- Meine Familie ist mir...
- Was Geld angeht, bin ich...
- Ich fühle mich...
- Mein Liebesleben ist...
- Was mein Selbstvertrauen angeht, fühle ich mich...
- Jeden Tag frage ich mich...
- Schöne Frauen sind...
- Reiche Menschen finde ich...
- Mein Leben ist...

- Wenn ich eine Frau anrufen will, denke ich daran, wie...
- Wenn mich eine Frau abweist, stelle ich mir vor...
- Auf einer Skala von 1-10, wenn 10 eine Traumfrau ist, verdiene ich eine Frau der Klasse...
- Wenn ich daran denke, eine Frau anzusprechen, denke ich daran wie...
- Auf einer Skala von 1-10, wenn 10 ein Brad Pitt ist, bin ich eine...
- In fünf Jahren werde ich...

Alle diese Sätze sind Überzeugungen und Werte, die aus Ihrem Inneren kommen. Woher kommen diese Überzeugungen oder Glaubenssätze eigentlich? Sie werden durch unsere Erziehung, Kultur, Natur, Vorbilder, oder emotional prägenden Erlebnisse gebildet.

Dadurch können sich Überzeugungen bilden wie:

- „Ich verdiene die schönsten Frauen.“
- „Meine Freunde sind das Wichtigste für mich!“
- „Ich verdiene es, gut bezahlt zu werden.“
- „Ich bin mächtig und fühle mich stark.“

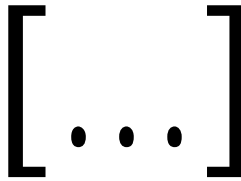
Oder negative Glaubenssätze wie:

- „Ich kann das nicht!“
- „Ach, das klappt sowieso nicht.“
- „Was redet der? Der hat keine Ahnung. Niemand kann das wissen.“
- „Ich bekomme sowieso einen Korb.“
- „Ich kann nicht mehr Geld verdienen.“

Solche Gedanken laufen manchmal bewusst, meistens aber unbewusst ab. Wenn ich also von *Selbstbewusstsein* spreche, meine ich den Zustand, dass Sie sich dem bewusst sind, was Sie

denken, fühlen und machen. Das hat nichts mit *Selbstvertrauen* zu tun.

- *Selbstvertrauen* ist das *Vertrauen* in sich und die eigenen Fähigkeiten.
- *Selbstbewusstsein* ist, dass man sich der eigenen Gedanken, dem Körperzustand und der eigenen Handlungen *bewusst* ist.



Kleidung und Style

„Sie sind das, was die Leute sehen“, ist das Motto dieses Kapitels. Nicht nur das, was Sie mit Ihrer Körpersprache ausstrahlen, sondern auch Ihre Kleidung verrät viel über Sie. Eins vorweg, Sie müssen keine teuren Markenklamotten tragen, um gepflegt und gut auszusehen. Die meisten Klamotten werden von Designern billig produziert und teuer an die Leute verkauft, die sich sicher fühlen wollen, nichts falsch zu machen.

Sie kaufen sich somit die Bestätigung, dass was Sie anziehen gut ist. Denn der Designer definiert was der Trend ist und was nun in Mode ist. Nur den selbstsicheren und von sich überzeugten Persönlichkeiten steht es frei, ihre Kleidung selbst zu wählen und nicht mit der Mode zu gehen, sondern ihren Style, also den Stil, selbst zu wählen, genauso was und wann sie etwas anziehen. Das einzige worauf man achten sollte ist, die Grundregeln der Kleidung nicht zu verletzen.

Und wenn Sie diese verletzen: Stehen Sie dazu, und machen Sie es zu Ihrem Markenzeichen und seien Sie ein Trendsetter! Eine gute Freundin von mir hatte beispielsweise einen Kartoffelsack ausgeschnitten und sich angezogen. Dazu stinknormale Gummistiefel. Aber sie hat es erstklassig verkörpert und es stand ihr einfach wunderbar. Sie war den ganzen Abend im Mittelpunkt.

Ich möchte Ihnen hier nicht sagen, wie Sie sich anzuziehen haben, aber ein paar Grundlagen sollten Sie schon beherrschen, um sich eine angemessene Garderobe zuzulegen. Vor allem, wenn Sie diesbezüglich noch etwas unsicher sind.

Meine Empfehlung an Sie ist: Kaufen Sie sich günstige Kleidung, und verzichten Sie auf Markenware. Es gibt sogar Anbieter wie „deinmassschneider.com“, die maßgeschneiderte Kleidung und einen exklusiven Full-Service zum Preis von Massenprodukten anbieten. Sie können somit Ihre eigene Kleidung günstig selbst designen.

Damit sparen Sie nicht nur Geld und können sich viel mehr verschiedene Kleidungsstücke kaufen, sondern Sie verlassen sich auf Ihre Persönlichkeit - und nicht auf die Kleidermarke. Ich kenne sehr reiche Leute, die sich nie ein T-Shirt anziehen würden, das weniger als 150 Euro kostet - und natürlich muss es eine Marke sein, die jeder kennt. Wenn Sie Ihre „Rüstung“ nicht anhaben, sind Sie unsicher und fühlen sich unwohl.

Wenn Sie es sich jedoch leisten können, müssen Sie nicht darauf verzichten. So oder so, Sie können mit beiden Varianten gut aussehen. Es ist vor allem wichtig, die Kleidung an die Situation anzupassen. Wenn Sie nur mal kurz in den Shop gehen, müssen Sie nicht unbedingt einen Anzug anziehen. Wenn Sie jedoch auf einen Ball, oder in einen Club gehen, bei dem das Aussehen eine wichtige Rolle spielt, können Sie gerne einen Anzug anziehen.

Jeder Mann sollte folgende Kleidungsstücke als Grundausrüstung in seinem Schrank haben:

Schuhe:

Am besten weiße und schwarze Sneakers. Sie sind zu allem tragbar. Sogar zu einem Anzug - jedoch ist dieser Trend bereits sehr alt und ich würde eher davon abraten. Es sei denn, Sie wollen einen alten Trend wiederbeleben. Ich empfehle Ihnen, tragen Sie diese nur zu Jeans, im Sommer zu passenden kurzen Hosen und Leinenhosen. Braune und schwarze Lederschuhe mit Schnürsenkeln

Sie sind genauso zu allem tragbar. Eine alte „no-go“ Regel besagt: „no brown after six!“ Also nach sechs Uhr sollte man keine braunen Schuhe mehr tragen. Worauf Sie bei den Schuhen aufpassen müssen, ist, dass der Gürtel dazu passen muss. Was schwarze Schuhe betrifft, passen Sie genauso zu allem dazu.

Ich trage beispielsweise sehr oft das Jackett eines Anzugs, eine dunkelblaue Jeans, ein beliebiges Hemd und meistens eine violette Krawatte, die zu einem Merkmal von mir geworden ist. Dazu schwarze Schuhe und schwarzen Gürtel. Vor 18 Uhr kann es sein, dass ich einen braunen Gürtel und braune Schuhe an habe. Betonung liegt auf kann.

Hose:

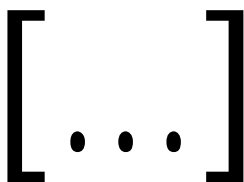
Besorgen Sie sich eine blaue und eine schwarze Jeans, falls Sie nicht bereits welche haben. Sie sollten nicht zu weit aber auch nicht zu eng sein. Im Anzugsbereich werde ich näher auf Anzugshosen eingehen. Dies können Sie dann auch eins zu eins auf Jeans übertragen.

Shirts:

Lange und enge Shirts, in grau, schwarz, weiß und dunkelblau sind ein Muss. Tragen Sie diese aber bitte nur, wenn Sie ihre Figur betonen wollen.

Wenn Sie die Ärmel 1/3 hochkrempeln, betont das die Figur zusätzlich. Genau dieselben Shirts sollten Sie auch in einer

kurzärmeligen Version besitzen. Diese T-Shirts lassen sich sowohl mit Jeanshosen, aber auch mit jeglichen Farben von Anzugshosen, kombinieren und sehen sportlich und elegant aus. Sollten Sie ausgefallene T-Shirts lieben, sollten Sie auf Einzelstücke achten. Ein durchgeknalltes Shirt macht sich auch unter einem Anzug gut. Es ist zwar gegen jegliche Norm - doch wer will normal sein?



4. DIE WELT DER FINANZEN

Was hält Sie davon ab, das Leben zu leben, das Sie sich vorstellen? Für die meisten Menschen ist diese Frage sehr leicht zu beantworten: Es ist Geld.

Sei es das Geld für den Urlaub in Ägypten oder die Kajakfahrt durch Mitteleuropa, die Kreuzfahrt über den Pazifik oder ein Wochenende lang Fallschirmspringen. Oder die größere, geräumige Wohnung, ein Haustier, ein neues Hobby wie Skifahren, das romantische Abendessen mit der Partnerin. Ich möchte hier gar nicht Geld als das Wichtigste erklären oder behaupten, dass es nur aufs Geld ankommt.

Aber wenn viele Menschen behaupten: „Geld ist gar nicht so wichtig!“ kann ich leider nur teilweise zustimmen. Solange mehr Geld vorhanden ist, als man für den nötigsten Bedarf braucht, kann man immer noch sparen – und sich dadurch letztendlich doch eine Rundreise durch Brasilien gönnen. Aber wenn man mit dem Geld nur die nötige Versorgung abdecken kann und

sonst fast nichts verdient, so sind alle Vorhaben und Träume von Anfang an zum Scheitern verurteilt.

Geld verliert seine Bedeutung also erst, sobald man mehr verdient, als man zwangsweise ausgeben muss. Und dann auch nur, wenn der Mehrverdienst groß genug ist, dass man tatsächlich auf etwas sparen kann.

Die meisten Menschen sind sogar gezwungen, eine Tätigkeit auszuüben, die ihnen nicht gefällt und die sie am Liebsten gar nicht machen würden. Und das nur, um an ein Stück bedrucktes Papier zu kommen, mit dem sie ihren Lebensunterhalt bestreiten und ihren Mindestbedarf sichern können. Ein Dach über dem Kopf, etwas zu Essen und zu Trinken, und das, was nötig ist, um Körper und Haus in einem akzeptablen Zustand zu halten.

Für diese Menschen ist der Gedanke, ihr Leben befreit zu genießen, nur ein weit, weit entfernter Traum. Dabei hat Geld es nicht verdient, einen so hohen Stellenwert in unserem Leben einzunehmen! Bedauerlicherweise ist es in unserer Gesellschaft so, dass wir, solange es dieses System gibt, entweder dem System dienen oder dieses System uns dient. Die meisten Menschen sind ihr Leben lang so damit beschäftigt Geld anzuhäufen, dass für Liebe, Familie, Freiheit oder Träume keine Zeit übrig bleibt. Dabei sollte Geld eine unterstützende und keine hemmende Kraft sein!

Geld wurde erfunden, damit jeder die Möglichkeit hat, das zu bekommen, was er sich wünscht. Bevor es ein allgemeines Zahlungsmittel wie Geld gab, konnte man nur tauschen. Wenn es damals also einen Bäcker gegeben hätte, und Sie hätten gerne ein Brot von dem Bäcker, dann hätten Sie entweder etwas haben müssen, was dieser Bäcker will, oder Sie müssten etwas für ihn machen können, damit er Sie für diese spezifische Leistung entlohnt. Sie hätten der beste Höhlenmaler der Welt sein können – wenn der Bäcker keine Höhlenbemalung will, dann hätten Sie niemals ein Brot bekommen können.

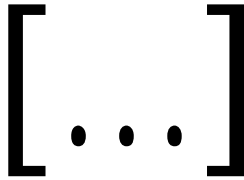
Stattdessen hätten Sie vielleicht etwas für den Schreiner zeichnen müssen, dass seinem Kind gefällt, und dafür hätten Sie einen Stuhl bekommen. Den Stuhl hätten Sie dann jemandem gegeben, der Tonkrüge herstellt und dafür einen Tonkrug bekommen, den der Bäcker gebrauchen kann. Durch die Einführung von einem Währungsmittel wurde es also leichter, Waren gegen etwas Allgemeingültiges einzutauschen und sogar Leistungen zu entlohnen, und dieses machte es viel einfacher, den Wert von Gegenständen miteinander zu vergleichen.

Stellen Sie sich nur vor, Sie würden eine Wohnung mieten wollen, und Sie müssten dafür jede Woche vier Tonkrüge, zwei Stühle, drei Wandgemälde, zwölf Fladenbrote und einen Sack Kartoffeln auftreiben, weil das die Dinge sind, die Ihr Vermieter braucht!

Sie sehen also: Geld war ursprünglich dafür gedacht, Sie dabei zu unterstützen, die Dinge zu bekommen, die Sie sich wünschen! Es war ein Mittel, um Träume und Wünsche zu verwirklichen. In diesem Kapitel werden wir uns genau aus diesem Grund ausschließlich mit dem Thema Geld befassen, damit Sie es für sich nutzen können, um Ihre Träume damit zu verwirklichen.

Im ersten Bereich werden wir gemeinsam herausfinden, wo Sie gerade mit Ihren Finanzen stehen, damit Sie eine Übersicht über Ihre Finanzen haben. Im zweiten Bereich werden wir uns damit beschäftigen, welche Rolle Sie in unserer Gesellschaft haben und wie unser Geldsystem funktioniert. Im dritten Bereich schauen wir uns an, wie Sie ein passives Einkommen für sich generieren können, und damit auf die Seite der Menschen treten, denen das Geldsystem dient.

Dann werden wir uns im vierten Bereich anschauen, wie man grundlegend mit Geld umgehen sollte, und wie Sie Geld für sich arbeiten lassen können, und was für Möglichkeiten es gibt, zusätzliche Einnahmen zu erzielen. Schließlich werden wir auch das Thema Schulden ansprechen. Damit Sie, falls Sie bereits welche haben, sich von diesen befreien können.



REGELN UND STRATEGIEN IM UMGANG MIT GELD

In diesem Kapitel werde ich Ihnen eine ganze Reihe von Regeln und Strategien mitgeben, wie Sie besser mit Geld umgehen können. Mit dem Wissen, das Sie hier finden, werden Sie das, was Ihnen an finanziellen Mitteln zur Verfügung steht, sehr viel effizienter einsetzen können. Wenn Sie das, was ich Ihnen hier vermitteln werde, mit den Techniken zum Geldverdienen kombinieren, werden Sie schon bald feststellen, dass Ihr Kontostand wesentlich gesünder aussieht.

Regel 1: Bezahlen Sie sich selbst

Bezahlen Sie sich selbst, indem Sie einen Dauerauftrag einrichten. Überweisen Sie 1/10 Ihres Einkommens auf ein separates Konto. Das heißt, dass Sie als Erstes **sich selbst** bezahlen und erst dann andere Verbindlichkeiten begleichen. Dadurch stellen Sie sicher, dass Sie dann sparen, wenn auch genug Geld zu sparen vorhanden ist. Nämlich am Monatsanfang.

Sie werden vielleicht Einwände haben und behaupten, dass Sie nicht einmal mit dem Geld auskommen, das Sie verdienen. Wie sollen Sie da noch sparen? Ganz einfach. Sie müssen Ihre Ausgaben kontrollieren und Ihre Einnahmen erhöhen. Im Kapitel „Schulden“ finden Sie eine Reihe Tipps, wie man seine Ausgaben sinnvoll reduziert und kontrolliert, und im Kapitel „So

verdienen Sie Geld“, nenne ich Ihnen eine ganze Reihe von Möglichkeiten, wie Sie sich ein zweites Einkommen sichern können. Ich möchte, dass Sie bis zu diesen Kapiteln einfach davon ausgehen, dass Sie mit ein bisschen Mühe zusätzlich Geld verdienen können.

Das, was wir als notwendige Ausgaben bezeichnen, wird immer unserem Einkommen entsprechend wachsen. Jemand, der mehr Geld zur Verfügung hat und damit einen höheren Lebensstil hat, wird dementsprechend mehr Dinge als selbstverständlich betrachten. Verwechseln Sie deshalb keinesfalls die **notwendigen** Ausgaben mit Ihren Wünschen. Viele Menschen werden von Ihren Wünschen beherrscht und können doch nicht mal einen Teil dieser Wünsche erfüllen.

Untersuchen Sie Ihre Lebensgewohnheiten und die damit verbundenen Ausgaben. Schreiben Sie zum Beispiel einen Monat lang alle Ihre Ausgaben auf. Vielleicht finden Sie bessere Gebühren und Verträge für Fernseher, Internet und Mobiltelefon? Vielleicht sind da auch Kostenpunkte, die eigentlich gar nicht nötig sind, weil Sie sie nie wirklich benutzen oder brauchen? Ich habe beispielsweise mal meinen Fernseher abgemeldet, den Internetvertrag gekündigt und einen billigeren abonniert. Dazu habe ich damit aufgehört, ständig auswärts essen zu gehen und stattdessen angefangen, selbst zu kochen.

Für Dinge wie Lebensmittel, notwendige Ausgaben wie Benzin oder Fahrtickets, für Unterhaltung (wie das Weggehen mit Freunden oder den Besuch im Kino) habe ich mir vorher Budgetrahmen auferlegt. Dadurch, dass ich meine Ausgaben bewusst kontrolliert und gesteuert habe, konnte ich die Kosten drastisch senken. Ich habe sogar zeitweise meine Wohnungen vermietet und mich auf eine Reise begeben. Somit hatte ich fast gar keine fixen Kosten mehr und dadurch genug Geld für eine Erkundungsreise gehabt.

Seitdem bin ich nur noch unterwegs und lebe wo und wie ich will. Dieser flexible, nicht ortsgebundene Lebensstil ist das, was ich für mich ausgesucht habe. Sie können sich selbstverständlich für etwas anderes entscheiden. Das

Wichtigste ist, dass Sie dafür sorgen, dass Sie tatsächlich über Ihr Leben und Ihren Lebensstil bestimmen können!

Es hat auch Zeiten gegeben, wo ich mit sieben Euro fürs Essen pro Woche auskommen musste. Und auch wenn das für Sie vielleicht ein zu enger Rahmen ist, möchte ich Sie dennoch ermutigen, sich Grenzen zu setzen, um Ihre Ausgaben zu beschränken. Ich verspreche Ihnen, dass Sie sich schnell daran gewöhnen werden, und es wird sich für Sie auch lohnen.

Denn Sie sind es sich schuldig, Ihre finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen. Stellen Sie sich also die Frage, was mehr Wert ist: Wollen Sie jetzt unnötige Wünsche erfüllen, die sich in ein paar Tagen sowieso wie Nebel verflüchtigt haben, oder die Vorarbeit dafür zu leisten, dass Sie bald jeden Tag mit dem unglaublich tollen Gefühl leben können, unabhängig zu sein?

Ist es Ihre finanzielle Unabhängigkeit und das damit verbundene Gefühl von Freiheit und Wohlstand wert, heute einmal nicht ins Restaurant zu gehen oder sich den Nachmittag lang nicht vom Fernseher berieseln zu lassen? Akzeptieren Sie, dass die meisten Wünsche, die Sie streichen, Banalitäten sind.

Denken Sie an die 80-20 Regel. Streichen Sie Dinge, die Sie nicht wirklich benötigen. Und weinen Sie ihnen nicht nach, sondern freuen Sie sich darauf, wenn Sie den Zeitpunkt erreicht haben, wo Sie sich ab und zu etwas Derartiges gönnen können, ohne Ihren Lebensstandard in Gefahr zu bringen.

Sichern Sie also immer einen Teil Ihres Verdienstes, und verhindern Sie, mühsam erarbeitetes Geld sinnlos zu verschleudern!

Regel 2: Investieren Sie in gewinnbringende Unternehmen

Es gibt einen relativ simplen Grund, warum das Sparen bei Banken sich nicht lohnt. Inflation. Zusammen mit den Zinsen sorgt Inflation dafür, dass Sie für das Bereitstellen von Kapital praktisch nicht wirklich entlohnt werden.

Inflation bedeutet, dass jedes Jahr die Güter, die wir kaufen, um einen bestimmten Prozentsatz teurer werden, weil das Geld jedes Jahr an Wert verliert, und deswegen alles mehr kostet. Kurz gesagt: Ihr Geld verliert an Kaufkraft. Und weil Geld weniger wert wird, verlangen die Anbieter von Waren und Dienstleistungen natürlich mehr Geld. Welche Bedeutung hat Inflation, also der sinkende Geldwert, für das Sparen? Nun, wenn Sie Ihr Geld in einer traditionellen Form des Sparens anlegen, dessen Zinsen weniger wert sind als die Inflation ist, verliert ihr Geld an Kaufkraft.

Beispiel:

Sie legen Geld an im Wert von: 1000€

Dafür bekommen Sie 2 % Zinsen, also 20€

Sie haben nach 1 Jahr ein Guthaben von: 1020€

*Da hören die Meisten leider auf zu rechnen,
aber da kommt noch was!*

Abzüglich 25 % Kapital Ertragssteuer KEST - 5€

Abzüglich Inflation 2 % - 20€

Die Kaufkraft nach einem Jahr: 995€

Sie haben somit einen Kaufkraftverlust von: 5€

Dazu kommen noch irgendwelche Spesen, die Ihnen eine Bank auftischt. Wie hoch die aktuelle Inflation in Ihrem Land ist, können Sie überall im Internet finden. Vergessen Sie aber „offizielle“ Angaben und suchen Sie nach der Dunkelziffer, den inoffiziellen Angaben und Schätzungen von Experten. Schauen wir uns ein Vergleichsbeispiel an: Angenommen, jemand schenkt Ihnen 100 Euro: Sie legen die 100 Euro in eine Schublade und benutzen sie nach einem Jahr.

Wegen zwei Prozent Inflation oder mehr, sind die 100 Euro nur noch bestenfalls 98 Euro wert. Sie legen das Geld auf einer Bank an und erhalten zwei Prozent Zinsen. Wie im vorherigen

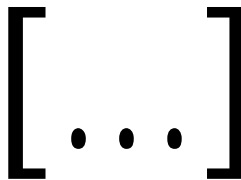
Beispiel mit den 1000 Euro, werden Sie bestenfalls einen Bruchteil des Zinses als Gewinn bekommen – im schlimmsten Fall Geld verlieren.

Allerdings ist Inflation nicht der einzige Faktor, der ausschlaggebend für das Preiswachstum ist. Wenn wir uns jetzt noch vorstellen, dass in vielen Bereichen des Weltmarktes ein Preiswachstum herrscht, bei dem Anbieter vor dem Wertverlust bereits kompensieren oder überkompensieren, sind die Beispiele von eben noch relativ harmlos.

Wenn Umstände eine Preiserhöhung rechtfertigen, oder eine Dienstleistung oder ein Produkt mehr nachgefragt werden, dann nutzen Anbieter dies oft aus, um den Preis übermäßig nach oben zu treiben, weil sie dafür eine Rechtfertigung haben. Dadurch entsteht ein zusätzlicher Verlust an Kaufkraft. Selbst wenn also alle Faktoren optimal in Ihre Hände spielen, sind die einzigen, die wirklich Gewinn machen, die Banken.

Und wie wir bereits gesehen haben, tragen auch nicht die Banken das Risiko, sondern Sie! Da Sie nun wissen, dass die Inflation der natürliche Feind Ihres Geldes ist, fragen Sie sich nun sicherlich, wo Sie Ihr Geld so anlegen können, dass Sie davon auch profitieren? Da gibt es einige Möglichkeiten. Die, bei der ich und Millionen andere lukrativ anlegen, sind Fonds.

Ich weiß, es gibt einige Menschen, die mit Fonds Geld verloren haben, aber ich möchte Sie bitten, mir trotzdem zuzuhören und sich erst nach diesem Kapitel eine Meinung zu bilden. Denn ich werde Ihnen nicht nur erklären, was ein Fond ist, sondern auch, warum manche Menschen dabei Verluste machen, und wie Sie davon profitieren können.



5. SO ERLANGEN SIE MACHT UND WERTSCHÄTZUNG

Meiner Meinung nach kann man die Menschheit in zwei Gruppen unterteilen. Es gibt zum einen diejenigen, die Ziele haben und andere Menschen beschäftigen, um diese Ziele zu verwirklichen. Und es gibt natürlich jene, die von anderen Menschen beschäftigt werden, und dabei helfen, die Ziele von diesen anderen zu verwirklichen. Das kann bewusst geschehen, wie zum Beispiel in einem Arbeitsverhältnis, bei dem Sie wissen, dass Sie für das Unternehmen arbeiten. Aber es kann auch unbewusst geschehen, ohne dass Sie es bemerken.

In unserer heutigen Gesellschaft werden wir von sehr vielen externen Einflussfaktoren dort hingelenkt, wo man uns haben will. Wir werden so subtil beeinflusst, dass wir es selbst nicht einmal merken, weil wir den Vorgang aus Gewohnheit nicht in Frage stellen. Das kann ein Brotbäcker sein, der für sein neuestes Brot mit Kostproben wirbt, eine Reklame auf einer Werbetafel, die uns die neueste Sommermode aus Italien anpreist oder sogar ein Freund, der uns zum Beispiel zu einem Urlaub überreden will.

Wer Einfluss auf sich selbst und andere Menschen hat und Sie unbemerkt und subtil dazu bewegt, das zu tun, was man will, der hat Macht über sich und über andere Menschen. Er kann Menschen dazu verleiten, ihm bei der Umsetzung seiner Interessen behilflich zu sein. Oder er kann sich selbst dazu bewegen, das zu tun, was notwendig ist, um sein Ziel zu erreichen.

Viele Menschen geben diese Macht ab, entmündigen sich dadurch selbst und lassen von anderen über sich bestimmen. Und anschließend wundern sie sich, warum sie unglücklich sind und sich wie Sklaven vorkommen, die nie im eigenen Interesse etwas machen. Macht. Alleine dieses Wort ist schon so negativ

belegt, dass man es fast nicht aussprechen möchte. Und wenn man davon spricht, Menschen zu beeinflussen, würde man sich vorher lieber selbst knebeln.

Wenn wir ehrlich sein wollen, müssen wir uns doch eingestehen, dass wir unter Menschen leben, die nur ihre eigenen Ziele verfolgen – gerne auch auf Kosten anderer. In so einer Umgebung kann man kein guter Mensch sein, denn man würde nur ausgenutzt werden, und an der Gesellschaft zugrunde gehen. Das Wissen, das wir hier vermitteln werden, ist zeitlos. Es existiert bereits seit Tausenden von Jahren und wurde von Königen und Pharaonen angewendet. Und auch heute noch gehört es zu den Grundlagen der erfolgreichen Menschen unserer Gesellschaft.

Wenn Sie dieses Wissen besitzen, können Sie es aber nicht nur anwenden und für sich nutzen, sondern Sie können sich auch davor schützen. Vielleicht fragen Sie sich: „Ist Macht böse?“ Für welche Zwecke Sie Macht benutzen – um sich selbst zu kontrollieren, einen Rivalen zu täuschen oder einem Freund bei seinen Plänen zu unterstützen – ist allein Ihnen selbst überlassen.

Das Spiel um die Macht ist nicht gut oder böse, denn Gut und Böse sind lediglich extreme Vorstellungen, die wir brauchen, um Dinge leichter in Schubladen einzuteilen. Was tatsächlich gut oder böse ist, hängt also von dem Menschen und seinen Überzeugungen ab.

Ein Brandstifter beispielsweise mag gar keine böse Absicht haben, wenn er im Park Dinge in Brand steckt. Er macht das nur aus Spaß. Aber die Menschen um ihn herum, besonders wenn sie Schaden erleiden, werden es als eine böse Tat verurteilen. Wenn Sie oft und viel herumfahren müssen, werden Sie dankbar sein, dass es benzinbetriebene Autos gibt. Aber ein Naturschützer wird das anders sehen, und behaupten, Benzin sei böse, weil es die Umwelt verpestet.

Wie viele Herrscher, Abgeordnete oder Präsidenten haben Entscheidungen getroffen, bei denen unzählige Menschen leiden

oder sogar sterben mussten, obwohl sie etwas Gutes tun wollten? Man kann also nicht allgemein behaupten, etwas sei gut oder böse, da es von der Perspektive abhängt. Ein Messer kann auch Schaden anrichten – und trotzdem schätzen wir es, weil wir damit unser Brot schneiden können.

Der Mensch hat eine ganze Reihe von grundlegenden Bedürfnissen:

1. Körperliche Existenzbedürfnisse: Atmung, Schlaf, Nahrung, Wärme, Gesundheit, Wohnraum, Kleidung, Sexualität, Bewegung
2. Sicherheit: Recht und Ordnung, Schutz vor Gefahren, festes Einkommen, Absicherung, Unterkunft
3. Soziale Bedürfnisse (Anschlussmotiv): Familie, Freundeskreis, Partnerschaft, Liebe, Intimität, Kommunikation
4. Anerkennungsbedürfnisse: Höhere Wertschätzung durch Status, Respekt, Anerkennung (Auszeichnungen, Lob), Wohlstand, Geld, Einfluss, private und berufliche Erfolge, mentale und körperliche Stärke
5. Selbstverwirklichung: Individualität, Talententfaltung, Perfektion, Erleuchtung, Selbstverbesserung

Machtlosigkeit ist für uns Menschen ein unerträgliches Gefühl. Denn dadurch, dass wir Macht haben, also auf unsere Umwelt einwirken können, haben wir die Fähigkeit, all diese grundlegenden Bedürfnisse zu erfüllen. Jemand, der keinerlei Macht hat, hat keine Wahl bei seinen Lebensstandards oder seinen sozialen Kontakten und er kann gar nicht oder nur begrenzt medizinische Versorgung in Anspruch nehmen.

Er wird in seiner Umgebung nicht respektiert und seine Meinungen spielen keine Rolle für die anderen Menschen. In manchen Regionen dieser Welt ist selbst seine notwendige Versorgung nicht gewährleistet. Das Wissen, das ich Ihnen

vermitteln werde, wird es Ihnen möglich machen, sich und andere Menschen so zu beeinflussen, dass Sie diese Grundbedürfnisse sichern können. Gleichzeitig können Sie negative Beeinflussung von anderen Menschen erkennen und verhindern.

Ich möchte Sie jedoch auffordern, mit diesem Wissen verantwortungsvoll umzugehen, und es nicht zu missbrauchen. Jeder Mensch verdient es, respektvoll behandelt zu werden. Und ein Mensch, der nicht fähig ist, so mit Menschen umzugehen, wie er selbst behandelt werden möchte, wird sich nicht wundern müssen, wenn eines Tages auch seine Rechte und Freiheiten ignoriert werden. Ich möchte Ihnen jetzt zwölf Regeln der Macht und Wertschätzung durch Status, Respekt und Anerkennung vorstellen und bitte Sie, dass Sie sich für jede einzelne genügend Zeit nehmen.

Schon im alten Griechenland sagte man, dass es das alleinige Privileg der Götter sei, von Täuschung, Verführung oder List Gebrauch zu machen, da es drei Dinge gibt, die sie dazu befähigt und die den Sterblichen fehlen.

1. Geduld, weil sie unsterblich sind und alle Zeit der Welt haben.
2. Die Kontrolle über ihre Gefühle.
3. Das Wissen über die Macht.

In den folgenden zwölf Regeln werden Sie lernen, sich dieser drei Essenzen zu bemächtigen, und die Macht in Ihrem Leben auszuüben, um Ihre Bedürfnisse so zu erfüllen, wie Sie es wollen. Vergessen Sie aber bitte nicht, dass ein Mensch, der die Macht über sich selbst hat, stets mächtiger sein wird, als jemand, der über andere Macht ausüben will. Meine bisherigen Erfahrungen im Leben haben mich gelehrt, dass es eine Art Karma gibt.

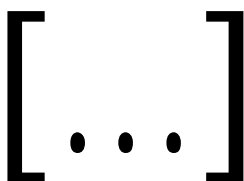
Dass das, was wir anderen Menschen zufügen, wieder auf uns zurückfällt. Sie sollten also verantwortungsvoll mit diesem Wissen umgehen.

Regel 1: Beherrschen Sie die Zeit durch Geduld!

Nur die Götter haben die Macht über die Zeit - sagte man früher im alten Griechenland. Ganz egal wo Sie leben, sei es in den Vereinigten Staaten, Europa, oder Australien, das was alle Menschen gemeinsam haben, ist, dass unser Tag nur vierundzwanzig Stunden hat. Wir sind keine Götter. Wir haben nicht ewig Zeit und werden früher oder später sterben. Das können wir nicht ändern und nicht beeinflussen.

Was wir aber können ist, dass wir uns der Zeit bemächtigen, die uns zur Verfügung steht, und sie bis auf den letzten Tropfen nutzen und nichts davon vergeuden. Wie Wasser in der Wüste.

Wir Menschen haben zwar keinen Einfluss auf die Zeit, aber was wir haben ist die Macht über das Zeitgefühl. Die Zeit kann nach unserem Empfinden mal schneller und mal langsamer vergehen. Nutzen Sie das zu Ihren Gunsten!



6. FRAUEN VERSTEHEN, VERFÜHREN UND BEHALTEN

Viele Männer sind davon überzeugt, dass sie automatisch Versager sind, wenn sie sich mit dem Thema "Frauen" befassen.

Sie denken: "Wenn ich das mache, dann heißt das ja, das ich nicht mit Frauen umgehen kann!" Aber die traurige Wahrheit ist eine andere: Der Umgang mit dem anderen Geschlecht ist keinem Menschen angeboren und in die Wiege gelegt worden.

Man muss es erlernen, so wie das Gehen oder das Sprechen. Tatsächlich machen 99% aller Männer im Umgang mit Frauen vieles falsch und verschwenden deswegen Jahre ihres Lebens alleine oder mit einer falschen Partnerin. Dabei hängt es nicht einmal davon ab, aus welcher Schicht sie kommen. Nur selten haben ein paar wenige dieser Männer Glück und verbringen einen schönen Abend mit einer Frau, den auch beide genießen können.

Die große Mehrheit dagegen hat keinen Erfolg bei Frauen und wird auch nie einen haben. Irgendwann geben sie sich mit dem zufrieden, was ihnen in die Hände fällt. Und oft verlieren sie das an einen anderen Mann, weil sie die Frau durch ihre Handlungen genau in seine Arme treiben!

Wenn es also eine traurige Wahrheit gibt, dann die, dass 99% aller Männer sich nicht eingestehen wollen, dass sie im Leben noch nicht ausgelernet haben, dass sie sich etwas einreden und vormachen, anstatt eine Lösung zu suchen. Ich habe viele erfolgreiche Männer modelliert und mich mit unzähligen Frauen über das Thema unterhalten und dabei festgestellt: Jeder möchte in Wirklichkeit lernen, wie man besser mit dem anderen Geschlecht umgeht.

Ich habe lange darüber nachgedacht, wie ich dieses Kapitel für Sie aufbaue. Über das Thema Frauen kann man schließlich ganze Bücher schreiben. Aber mir geht es nicht darum, dass Sie viel über Frauen wissen um damit zu prahlen, sondern es tatsächlich anwenden können. Deswegen ist auch dieses Kapitel nach der 80-zu-20-Regel sowie alle anderen aufgebaut, damit Sie mit den relevanten 20 Prozent Wissen 80 Prozent besser wirken. Sie werden im Internet unzählige Ratgeber finden, die Ihnen versprechen, Sie zu einem Frauenheld zu formen.

Eines kann ich Ihnen verraten: Falls Sie nicht bereits einer sind, werden Sie nie einer werden. Außer Sie befassen sich mit dem Thema so intensiv, dass Sie im Leben für so gut wie nichts anderes Zeit haben – und das wäre kontraproduktiv, weil Frauen eben von den Männern angezogen werden, die nicht eine Frau als Mittelpunkt des Lebens haben. Sie müssen aber auch gar keiner sein, um glücklich und erfolgreich mit Frauen zu sein - das ist die gute Nachricht.

Fast alles, was wir Männer machen, machen wir aus einem Grund. Wir wollen geliebt werden. Sei es nun, dass wir eine Frau für eine Nacht haben oder für das ganze Leben. Wenn Sie zu den Wurzeln vordringen und ergründen, warum Sie etwas tun, werden Sie auf das gleiche Ergebnis wie jeder andere kommen:

Wir alle wollen das Gefühl in uns haben, geliebt zu werden, obwohl die Meisten gar nicht wissen, was dieses verbrauchte Wort „Liebe“ überhaupt bedeutet. Alleine über das Thema Liebe könnte ich wochenlang mit Ihnen diskutieren. Das erspare ich Ihnen allerdings, und werde es stattdessen kurz am Ende dieses Kapitels anschneiden. Stattdessen gebe ich Ihnen die 20 Prozent der Informationen, die Sie brauchen, um mit 80 Prozent der Frauen erfolgreicher umzugehen, zu verstehen und zu verführen.

Wenn Sie diese Grundregeln, die ich Ihnen vermitteln werde, verinnerlichen, werden Sie bei Menschen, und vor allem bei Frauen, sehr viel erfolgreicher sein. Es steht Ihnen natürlich frei, selbst noch weiter in dem Gebiet der Frauen zu stöbern und andere Konzepte anzuhören. Doch ich möchte Sie auch warnen. Denn es kann sein, dass Sie am Ende statt weiteren Antworten widersprüchliche Ideen finden und nicht erleuchtet werden, sondern verwirrt.

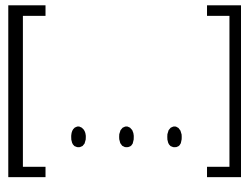
Es gibt wenige Gebiete, wo es so viele verschiedene (und teils sehr radikale) Theorien gibt, wie auf dem Gebiet der Frauen. Anders als in vielen anderen Lektüren, die sich mit diesem Thema befassen, beruhen die Informationen, die ich Ihnen im Folgenden vorstellen werde, nicht auf persönlichen

Meinungen oder vagen Spekulationen, sondern auf wissenschaftlichen sowie praktisch erprobten Erkenntnissen.

So kann Ihnen der eine Ratgeber empfehlen, Frauen zu verehren und zu wertschätzen, um ihnen das Gefühl zu geben, dass sie wirklich gemocht werden. Ein anderer wird Ihnen erzählen, dass Frauen nur für Sex da sind und dementsprechend auch als nichts anderes als Lustobjekte betrachtet werden sollten.

Konzentrieren Sie sich also am Besten vollständig auf die Regeln, die ich Ihnen nenne, und probieren Sie sie aus. Im Gegensatz zu vielen anderen möchte ich Ihnen keine Ideologien über Frauen vermitteln – also Ihnen nicht sagen, was Sie von Frauen halten sollten -, und Ihnen auch nicht irgendein System beibringen, das Sie vorgefertigte Sätze zu bestimmten Zeiten rezitieren lässt. Ich möchte Ihnen lediglich die wichtigsten Werkzeuge geben – lernen müssen Sie selbst.

Regel 1: Ergreifen Sie die Initiative!



Nachwort

Wir haben nun das Ende erreicht. Ich freue mich, dass Sie es bis hierhin geschafft haben und sich die Zeit dafür genommen haben. Ich denke, es gehört eine ordentliche Portion Mut dazu, das Leben nicht einfach so hinzunehmen, sondern sich zu trauen, Veränderungen zu bewirken und Verantwortung für sich zu übernehmen.

Auch wenn das hier das Ende ist, sollte es für Sie kein Ende, sondern ein Anfang sein. Denn Sie haben jetzt die Möglichkeit, ein Leben aufzubauen, das Sie in vollen Zügen genießen können. Sehen Sie diesen Zeitpunkt also als einen Impuls, den Sie nicht ungenutzt vergehen lassen sollten. Nutzen Sie ihn, um damit zu beginnen, Ihr Leben selbst zu formen. Ich habe Ihnen die wichtigsten Dinge beigebracht, das zu erreichen.

Jetzt sind Sie am Zug. Sie wissen nun, wie Sie sich Ziele setzen und diese erreichen können. Sie wissen, wie Sie sich selbst motivieren und Ihre Kraft konzentrieren können. Sie wissen, wie Sie zu einer wundervollen Beziehung kommen, und diese erhalten können. Sie wissen, wie Sie eine charismatische Persönlichkeit und ein Menschenmagnet werden. Sie wissen, wie Sie Geld verdienen, anhäufen und gewinnbringend anlegen können, und wie Sie damit umgehen sollen. Sie wissen, wie Sie einen höheren Status in der Gesellschaft bekommen, anerkannt, respektiert und wertgeschätzt werden. Und Sie wissen, wie Sie glücklich werden können.

Nutzen Sie dieses Wissen, und lassen Sie es nicht versickern. Viele Menschen nutzen nach so einem Programm das erworbene Wissen, um damit anzugeben oder darüber zu reden. Diejenigen, die sich dann doch zu ein paar zaghaften Versuchen durchringen, die scheitern, suchen dann die Schuldigen für das Versagen. Doch sie suchen nicht bei sich selbst. Wissen alleine wird keine Veränderungen hervorrufen.

Deswegen fordere ich Sie auf: Nehmen Sie Ihr Leben selbstständig in die Hände und handeln Sie jetzt. Nutzen Sie das Wissen der Erfolgreichen, um selbst erfolgreich zu werden! Ich habe Ihnen die Fußspuren im Schnee nachgezeichnet, doch Sie müssen selbst aufstehen und den Spuren folgen. Ich hoffe, dass Ihnen diese Reise eben so viel Freude bereitet hat, wie mir. Ich möchte, dass Sie wissen, dass es mir ein Vergnügen und eine Ehre war, der Coach für Sie zu sein, den ich mir immer gewünscht hätte.

Ich wünsche Ihnen alles Gute auf Ihrer Reise, und ,dass es eine wundervolle Reise sein wird. Existieren Sie nicht nur, sondern leben Sie Ihr Leben mit Leidenschaft!

Ende der Leseprobe

Alle Einzelheiten erfahren Sie im Buch!

Das Buch ist für kurze Zeit zum Sonderpreis auf Amazon.de erhältlich. [Hier klicken!](#)

Jetzt bestellen! 



Danke fuer Dein Interesse! Wenn Dir die Leseprobe gefallen hat, habe ich als Autor eine kleine Bitte an Dich:

Jetzt Freunde auf Facebook und Co. auf das Buch aufmerksam machen :-)!

