

JOHN KALENCH

DIE GRÖSSTE GELEGENHEIT
IN DER GESCHICHTE
DER WELT



**DIE GRÖSSTE
GELEGENHEIT
IN DER
GESCHICHTE
DER WELT**



John Kalench

Die Größte Gelegenheit in der Geschichte der Welt.

ISBN 978-3-902114-87-7

Copyright © 1991 by John Kalench, MIM Publications

Copyright © 2010 der deutschen Ausgabe

bei Life Success Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten.

Titel der amerikanischen Originalausgabe:

“The Greatest Opportunity in the World”

Aus dem Amerikanischen von Damian Howlett.

Herausgegeben von:

Life Success Media GmbH

6020 Innsbruck, Austria

www.mlm-training.com

Weder dieses Buch noch Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder des Verlages mit irgendwelchen Mitteln reproduziert, vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden, noch darf dieses Buch in elektronische oder mechanische Medien gespeichert oder in solche übertragen werden. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Gedruckt in der Europäischen Union.



INHALTSVERZEICHNIS

Weshalb Sie dieses Buch lesen sollten	1
Kapitel 1: Was kostet die Freiheit	15
Kapitel 2: Ihr Fliegender Teppich.....	21
Kapitel 3: Was ist die größte Gelegenheit?	37
Kapitel 4: Die Geburt einer Branche.....	55
Kapitel 5: Was du heute kannst besorgen.....	67
Kapitel 6: Der Schritt in die Zukunft.....	85
Kapitel 7: Den Traum teilen	101



WESHALB SIE DIESES BUCH LESEN SOLLTEN

(UND WESHALB ICH ES SCHRIEB)

Haben Sie jemals daran gedacht, wie es wohl wäre, Ihr eigener Boss zu sein? Haben Sie je von der Freiheit geträumt, die Ihnen ein eigenes – *Ihr* eigenes – Unternehmen bescheren könnte? Dass Sie sich diesem Buch widmen, sagt mir einiges über Sie. Die Vorstellung, Herr (oder Frau) über Ihr Leben zu sein, macht Sie neugierig, vielleicht brennen Sie sogar schon darauf, die ersten Schritte in dieser Richtung zu unternehmen. Den Traum des eigenen Unternehmens zu erforschen, oder zu erfahren, ist sicherlich ein wenig Ihrer kostbaren Zeit wert.

Wenn dieses Buch einige Ihrer Fragen beantwortet, einige Ihrer Sorgen beseitigt und Sie dazu inspirieren kann, an sich selbst und Ihre Möglichkeiten zu glauben, dann werden Sie jede einzelne Seite lesen. Und Sie werden die hierin enthaltenen Empfehlungen sofort umsetzen wollen.

Deshalb sollten Sie dieses Buch über *Die größte Gelegenheit in der Geschichte der Welt* lesen!

Ich verspreche Ihnen: dieses Buch wird all diese Dinge für Sie tun – und noch mehr. Nehmen Sie sich ein oder zwei Stunden Zeit, um es für sich selbst herauszufinden.

Falls Sie den unternehmerischen Sprung in der größten Gelegenheit in der Geschichte der Welt schon gewagt haben, dann wird Sie dieses Buch stets daran erinnern, *weshalb* Sie die Entscheidung, nur das zu tun, was Ihnen gefällt, zuerst trafen.

Deshalb sollten Sie dieses Buch lesen und immer wieder lesen. Es wird Sie stets daran erinnern, dass es sich lohnt. Und da Sie nicht nur hart, sondern auch smart arbeiten wollen, sollten Sie jedem, mit dem Sie *den Traum teilen* wollen, eine Ausgabe dieses Buches in die Hand drücken. Lassen Sie das Buch für Sie reden. Wenn Sie sich dann unterhalten, können Sie sich auf das Informieren konzentrieren, anstatt Ihre Überredungskünste einzusetzen!

UND WESHALB ICH ES SCHRIEB

Ich arbeite mit tausenden von Menschen in der ganzen Welt. Meine Aufgabe ist es, ihnen zu zeigen, wie sie von zu Hause aus ein eigenes, erfolgreiches Unternehmen in einem der am schnellsten wachsenden Wirtschafts-

zweige aufbauen können. Viele Leute nennen diesen Wirtschaftszweig *Strukturvertrieb*. In diesem Buch verwenden wir seinen progressiveren Namen: Network Marketing.

Überall auf der Welt sind viele hunderttausende Menschen in dieser aufregenden und spannenden Branche involviert. Die Gründe hierfür sind einfach: Network Marketing bietet jedem Menschen eine vernünftige Möglichkeit, ein eignes Geschäft zu besitzen, über das eigene Leben zu bestimmen, mehr Geld zu verdienen, zum Wohle anderer beizutragen und sich so frei zu entfalten – und zwar unabhängig von Bildungsstand, Erfahrung, Herkunft, Geschlecht oder Alter.

Seit über fünfzig Jahren tragen minimale Risiken und niedrige Geschäftsgründungskosten dazu bei, Network Marketing zu einer für alle realisierbare Form des Unternehmertums zu machen. Jeden Tag entdecken mehr und mehr Menschen, wie Sie, die Vorzüge des Network Marketings und setzen sie zu ihrem Vorteil um!

Trotz dieses enormen Anreizes gibt es immer noch Menschen, die das Konzept mit anderen nicht teilen wollen. Andere wehren sogar ab, wenn sie diesbezüglich angesprochen werden. Warum?

Vielleicht liegt es daran, dass sie das Konzept des Network Marketings nicht wirklich verstehen. Wenn wir etwas nicht verstehen, fällt es uns schwer, daran

zu glauben. Wenn es Ihnen schwer fällt, an Network Marketing zu glauben, werden Sie sich kaum angeregt und enthusiastisch mit anderen darüber unterhalten können.

Welche Vorstellungen haben Sie, wenn Sie an Network Marketing denken? Noch wichtiger ist die Frage, wie Sie diese Vorstellungen entwickelten und wovon sie geprägt wurden. Haben Sie es vielleicht schon einmal – erfolglos – versucht? Oder hat ein Freund oder eine Verwandte etwas darüber erzählt? Möglicherweise hat ein Bekannter versucht, Sie zum „Mitmachen“ zu drängen. Sie sehen, dass vergangene Erfahrungen unsere Vorstellungen und Gefühle beeinflussen können, auf positive und negative Art und Weise.

DER WEG DES GERINGSTEN WIDERSTANDES

Negative Einstellungen sind überall zu finden und man lässt sich allzu leicht anstecken. Die meisten Menschen reden lieber von der schlechten Seite einer Sache als von der Guten.

Haben Sie zum Beispiel gewusst, dass auf drei positive Äußerungen, die über irgendeine Sache oder Person gemacht werden, 33 negative Äußerungen kommen? Es ist traurig aber wahr.

Warum ist das so? Nun, es fängt ja schon im Kindesalter an.

Vor einigen Jahren beobachteten Wissenschaftler einen Tag lang eine Gruppe von Kindern. Am Ende des Tages hatten sie das Wort „Nein“ siebzehnmal öfters gehört als das Wort „Ja“. Es mag vielleicht bequem sein, einer Person oder Sache gegenüber negativ eingestellt zu sein und so den Weg des geringsten Widerstandes zu verfolgen, eine positive Einstellung kann jedoch eine sehr große Hilfe sein.

Glauben Sie mir, ich weiß es.

Früher war ich, geschäftlich gesehen, ein echter Verlierer, eine wandelnde Horrorgeschichte. Der Misserfolg prägte mich: meine Gedanken und Gefühle waren sehr negativer Art. Ich verlor ein schönes Haus am Hang, ein sehr teures Auto und anderes Spielzeug, zudem ging eine Liebesbeziehung in die Brüche und ich hatte auch noch 100 000 Dollar Schulden. Sogar meine Familie glaubte nicht mehr an mich oder an meine Träume. Mein Selbstbewusstsein war total dahin, mein Selbstwertgefühl war gleich Null!

Als mir das alles widerfuhr, wetterte ich gegen jeden und alles. Ich gab jedem die Schuld an meiner Misere, sogar dem Geschäft.

Mit der Zeit heilten die Wunden. Ich erkannte, dass ich und nur ich alleine die Verantwortung dafür trage, was mir auch immer widerfahren mag. Und sonst niemand. Es wäre unrecht, anderen die Schuld für meine Misserfolge zu zuschieben. Unternehmen versagen nicht ... Branchen versagen nicht ... es sind *Menschen*, die versagen. Ich hatte versagt. Und ich wusste, der einzige Mensch auf dieser Welt, auf den ich mich verlassen und der mir zum Erfolg verhelfen konnte, war ich selbst.

Ich habe noch etwas erkannt. Bevor ich beginnen konnte, mein Leben neu aufzubauen, musste ich etwas Positives finden, woran ich mich festklammern konnte. Also versprach ich mir selbst, nie wieder aufzugeben. Ich wollte nicht das Handtuch werfen. Ich sagte mir, dass ich bereit sein würde, die nächste sich mir bietende Gelegenheit beim Schopf zu ergreifen. Ich wollte so viel wie möglich lernen, um mit den richtigen Informationen gewappnet zu sein.

DIE FÄHIGKEIT, SICH ZU ÄNDERN, KOMMT VON INNEN

Drei Dinge wusste ich ganz genau. Ich wusste, dass das Wissen irgendwo da draußen war – und Wissen ist Macht! Ich wusste auch, dass mir Network Marketing bot, wonach ich suchte. Ich hatte gesehen, wie es für so viele andere funktionierte und glaubte an das Konzept. Mein größter Wunsch war, mein Leben selbst in die Hand zu nehmen, meine Geschäftspartner aussuchen zu können und mein eigenes erfolgreiches Unternehmen aufzubauen. Im Vergleich zu anderen erschien mir Network Marketing als die sinnvollste Möglichkeit, meine Wünsche zu realisieren und zwar zu einem Preis, den ich mir leisten konnte. Ich ging eine innerliche Verpflichtung ein, soviel wie möglich über Network Marketing zu erfahren.

Mit dieser Verpflichtung mir selbst gegenüber und mit der liebevollen Unterstützung und Hilfe vieler Menschen schaffte ich es, die schlimmsten Widrigkeiten meines Lebens in meinen größten Erfolg um zu wanden. Heute genieße ich ein Höchstmaß an Ansehen in unserer Branche. Mein eigenes Unternehmen, Millionaires In Motion gilt als eines der führenden Ausbildungs- und Trainingsunternehmen. Wir zeigen Menschen, wie sie den Erfolg erreichen *und weitervermitteln* können und werden aufgrund dessen als das „Ausbildungsunternehmen für Ausbilder“ bezeichnet.

Zweimal nacheinander erhielten wir den President's Award For Training Excellence der Multi-Level-Marketing International Association (MLMIA). Unser erklärtes Ziel ist es, unsere Seminare und Workshops für Network-Marketing-Unternehmer auf der ganzen Welt zugänglich zu machen.

Mein Leben war noch nie so erfüllt wie heute. Ich habe eine wunderbare und liebevolle Ehefrau, die ich höher schätze als das Leben selbst. Mein neugefundener Erfolg erlaubt es mir, für sie und andere, die mir nahe stehen, auf eine Art und Weise zu sorgen, die ich früher nie für möglich gehalten hätte. Hierfür empfinde ich tiefe Dankbarkeit.

Auf keinen Fall dürfen Sie mich falsch verstehen. Ich versuche nicht, Ihnen mit meinem Erfolg zu imponieren. Aus zwei einfachen Gründen teile ich ihn mit Ihnen:

Erstens: Obwohl mir mein Wohlstand und mein erfülltes Leben ein tiefes Gefühl der Zufriedenheit geben, weiß ich, dass ich nichts davon als selbstverständlich hinnehmen darf.

Zweitens: Wenn Sie sich jemals darüber gesorgt haben, wie Ihr Leben verläuft, hoffe ich, Ihnen durch das Erzählen meiner Geschichte geholfen zu haben. Denn ich *habe* mir Sorgen gemacht und auch Angst gehabt. Ich habe Niederlagen und Misserfolge und die damit verbundene

Verzweiflung erlebt. Ich möchte Sie wissen lassen, dass es *wirklich* möglich ist, alles zum Guten hin zu wenden.

Wenn ich meine Erfahrung und mein Wissen mit Ihnen teile, werden Sie die Gelegenheit, die Ihnen von einem anderen angeboten wird, vielleicht mit anderen Augen sehen. Zumindest bin ich mir sicher, Ihnen ein Mindestmaß an Wissen vermitteln zu können, das Ihnen ein vernünftiges Einschätzen der Ihnen angebotenen Gelegenheit ermöglichen wird, egal, ob Sie sich letztendlich dafür oder dagegen entscheiden sollten.

Goethe, der große deutsche Dichter des 18. Jahrhunderts, sagte: „Was wir nicht verstehen, das besitzen wir nicht.“

Und ich möchte, dass Sie die Wahrheit über Network Marketing verstehen und zu Ihrem Besitz machen! Es ist meine Hoffnung, dass Sie sich dieses Wissen aneignen und es anwenden werden, wie ich und so viele andere bereits getan haben.

Als unvoreingenommener Dritte, ohne finanzielles Interesse an Network-Marketing-Unternehmen, habe ich die Aufgabe, Ihnen die Fakten über diese junge und gelegentlich völlig missverstandene Branche, zu vermitteln und mit den darüber kursierenden Mythen aufzuräumen. Danach werden Sie in der Lage sein, einen *fundierten Entschluss* zu treffen.

Einige von Ihnen mögen denken, sie hätten bereits ein klares Verständnis von Network Marketing. Erlauben Sie mir, eine kleine Geschichte zu erzählen:

TEA FOR TWO

Im alten Japan war es Sitte für Studenten, die Zugang zu einem Mönchskloster suchten, sich zu einer Audienz beim Meister einzufinden. Der Meister, so verlangte es der gängige Brauch, servierte dabei den Tee.

Eines Tages erschien ein hochintelligenter und fähiger junger Student zu einer Audienz bei seinem Meister. Sie saßen beieinander und der junge Mann erzählte begeistert von seinem Wissen und seinen Leistungen.

Als der Meister ihm Tee anbot, willigte er ein und fuhr ohne Unterbrechung mit seinen Erzählungen fort.

Plötzlich sprang er auf, zutiefst erschrocken vom überschwappenden Tee, der den Tisch überflutete und auf seine Beine tropfte.

„Aber Meister, die Teetasse ist randvoll!“ rief er. Der Meister jedoch goss weiter ein, der Tee lief über Tisch und Boden.

„So bist auch du“, antwortete der Meister. „Komm bitte dann zu mir, wenn du leer bist und meine Lehren eher gebrauchen kannst.“

Verstehen Sie mich nicht falsch. Ich bin weit davon entfernt, ein Experte oder gar Meister zu sein. Ich bin lediglich ein normaler Mensch, so wie Sie, der den Weg des Verstehens und der Vollendung aktiv verfolgt. Immer wenn ich glaube, alles zu wissen, denke ich an den Meister und seine Teekanne. Mir wird jedes Mal bewusst, wie wenig ich tatsächlich weiß.

Vielleicht *bin* ich etwas weiter auf dem Weg des Verstehens gegangen als Sie – *vielleicht auch nicht*. Auf jeden Fall bin ich gerne bereit, meine Erkenntnisse mit Ihnen zu teilen. Wenn Sie dieses Buch gelesen haben, werden Sie vielleicht einen anderen Weg wählen und das, glauben Sie mir, wäre völlig in Ordnung. Indem ich mein Wissen mit Ihnen teile, bewege ich mich weiter auf meinem gewählten Weg. Was Sie letztlich daraus machen, spielt dabei keine Rolle.

UM LERNEN ZU KÖNNEN, MUSS MAN SICH ERST ÖFFNEN

Den Zustand, für alles offen zu sein, nennen die Zen-Mönche „den Geist des Neulings“. Ein Geisteszustand also, in dem man Dinge mit Unschuld und Bewunderung betrachtet, etwa wie ein kleines Kind.

Nein, nein, ich bitte Sie nicht, sich naiv zu verhalten oder gar die Wahrheit zu ignorieren. Im Gegenteil, ich sage lediglich, wenn Sie dieses Geschäft mit den „Augen eines Neulings“ betrachten, werden Sie es als das erkennen, was es wirklich ist, egal, was Sie schon gehört oder erfahren haben mögen. Sie werden ein Gefühl erwartungsvoller Freude empfinden. Und, liebe Freunde, etwas mehr Freude im Leben können wir alle wirklich gebrauchen!

IN DER GESELLSCHAFT VON RIESEN

Vielleicht haben einige von Ihnen eine voreingenommene Meinung über dieses Buch, je nachdem, von wem Sie es erhalten haben. Vielleicht halten Sie sich für erfolgreicher als diese Person oder Sie erachten sich als schlauer.

Das wäre geradezu phantastisch! Da kann ich nur gratulieren!

David Ogilvy, der berühmte Guru von Madison Avenue, baute die erfolgreiche, weltweit operierende Werbeagentur Ogilvy & Mather auf. Jedem seiner neueingestellten Mitarbeiter eines seiner Büros schickte er einen Satz russischer Holzpuppen. Sie kennen sie vielleicht: man macht eine Puppe auf und darin befindet sich eine etwas kleinere Puppe, die man wiederum aufmachen kann, um eine noch kleinere zu finden. In der letzten Puppe befand sich ein Zettel mit folgendem Hinweis:

„Wenn jeder von uns einen Menschen einstellt, der kleiner ist als wir selbst, werden wir zu einem Zwergunternehmen verkommen. Wenn aber jeder einen Menschen anstellt, der größer ist als er selbst, wird Ogilvy & Mather zu einem Riesenunternehmen anwachsen.“

Wenn Sie sich also für schlauer oder erfolgreicher als derjenige halten, der Ihnen dieses Buch gab, kann ich Ihnen und ihm nur gratulieren.

Mein erstes Buch, *Erreichen Sie Höchstform in MLM*, schrieb ich, weil ich einen sehr großen Bedarf dafür erkannte. Viele Leute, die Network Marketing betreiben, hatten mich während meiner Seminare gebeten, ein informatives und zugleich anleitendes Buch zu schreiben, welches sie trainieren und ihren Erfolg für andere duplizierbar

machen würde. Für den großartigen Erfolg dieses Buches und den Erfolg, zu dem es anderen beim Aufbau ihrer Network-Marketing-Unternehmen verholfen hat, bin ich sehr dankbar.

Ich reise berufsbedingt durch die ganze Welt und werde überall von vielen Menschen angesprochen:

„John, du musst unbedingt noch ein Buch schreiben. Ein Buch, das wir unseren Freunden und Interessenten geben können ... welches Network Marketing Glaubwürdigkeit verleiht ... ein Buch, welches mit den Mythen aufräumt, die Fakten klar und deutlich darlegt und den Menschen die Wahrheit über dieses großartige Geschäft erzählt.“

Und das ist also der zweite Grund, weshalb ich dieses Buch schrieb. Um Ihnen im Namen der Millionen aktiven Network-Marketing-Unternehmer die ganze Wahrheit über dieses Geschäft dar zu legen.

Ich hoffe, Sie werden einen großen Nutzen daraus ziehen können.

Fangen wir also an!

KAPITEL EINS

WAS KOSTET DIE FREIHEIT?

Zu den Zeiten der großen Weltwirtschaftskrise lebte ein reicher und mächtiger Unternehmer. Sein Imperium war endlos. Es reichte weiter, als das Auge sehen konnte: über jedes der Weltmeere und jeden Kontinent dieser Erde.

Von seiner weitläufigen, luxuriösen Villa aus kontrollierte er eine Unzahl erfolgreicher Unternehmen, die alle für einander produzierten und von einander profitierten. Hunderttausende Menschen arbeiteten für ihn, er bestimmte über sie und ihr Leben. Er war ein wahrer Meister des Lebens, der Macht und der Manipulation.

Er war ein scheuer und zurückgezogener Mann, der sich nur mit dem Feinsten vom Feinen umgab. Er bewohnte die eleganteste Villa, umgab sich mit kostbaren Kunstwerken und Antiquitäten, verwöhnte sich mit der besten Küche und exquisitestem Wein aus seinen eigenen Anbaugebieten. Eine große Dienerschaft kümmerte sich um jeden seiner Wünsche. Alles, was er sah, berührte oder hörte war von aller höchster Qualität.

Sein größter Schatz war sein Privatzoo. Es war der größte und vollständigste Privatzoo auf der ganzen Welt. Obwohl er niemals Besucher empfing, wurde er von Zoologen auf der ganzen Welt beneidet.

Eines Tages berichtete ihm ein Diener von einem versteckten und abgeschiedenen Tal auf dem asiatischen Kontinent, in dem scheue, auf dieser Welt einmalige, Tiere lebten. Von einem hohen Turm aus beobachtete er die Tiere auf den offenen Feldern seines Zoos. Und er dachte sich: „Diese seltenen Tiere im Tal wären die passende Krönung meiner Sammlung.“

Also rief er seine Diener zusammen und organisierte eine Expedition zu den abgelegenen Bergen, dorthin, wo diese seltenen Tiere den Erzählungen nach lebten.

Nach langer Zeit erreichte er ein isoliertes Dorf tief in den Himalajas. Die Jäger dieses abgelegenen Gebietes lachten ihn aus, als sie von seinem Vorhaben hörten. Sie erzählten ihm, kein Mensch, nicht einmal diejenigen, die seit Generationen hier lebten und jagten, könnte je hoffen, diese wilden und scheuen Tiere zu fangen.

„In einem Monat werde ich zurückkehren“, sagte er den Dorfbewohnern „Ich werde alle diese Tiere fangen. Ich bitte nur um einen Begleiter, der mir zeigt, wo sie leben“.

Nach einem Monat kehrte er mit leeren Händen zurück. Die Dorfbewohner lachten ihn aus und verspotteten ihn. Er aber sagte nur: „Kommt mit mir.“

Er führte sie hinauf zu einer Wiese hoch in den Bergen. Die Dorfbewohner standen und starrten auf eine unglaubliche Szene. Dort, vor ihnen, grasten hunderte dieser seltenen Tiere, sicher eingezäunt in einem Hohen Korral. Der Mann erklärte, wie er vorgegangen war.

Am ersten Morgen stellte er Futter und Heu in die Mitte der Wiese. Am nächsten Tag tat er das gleiche, am nächsten wieder und am nächsten wieder, jeden Tag legte er frisches Futter und Heu aus. Bald kamen die Tiere und fraßen. Am Anfang nur wenige, aber jeden Tag kamen einige mehr als am Vortag. Zum Schluss graste die ganze Herde auf der Wiese.

Abends grub er Löcher für die Zaunpfosten aus und stellte zwei oder drei Pfosten pro Nacht auf. Als alle Pfosten im Kreis aufgestellt waren, begann er, die Zaunlatten daran zu befestigen. Zunächst befestigte er die bodennahen Latten, damit die Tiere darüber springen und zum Futter und Heu gelangen konnten. Jeden Abend befestigte er neue Latten und die Wände des Korral wurden höher und höher. Bald konnten die Tiere nur noch durch eine kleine Öffnung im Zaun auf die Wiese gelangen.

Am Abend des 29. Tages baute er ein Tor. Am letzten Tag des Monats, nachdem alle Tiere durch die schmale Öffnung hindurch geschlüpft waren, schloss er das Tor. Er hatte die Tiere eingefangen, bevor sie überhaupt begriffen, was geschah.

Den erstaunten Dorfbewohnern sagte er: „Ich kann jedes Tier einfangen, indem ich es von mir und meinem Futter abhängig mache. Mit den Menschen ist es dasselbe. Es ist ein fairer Tausch. Ich gebe ihnen Nahrung, sie geben mir dafür ihre Schönheit und Freiheit. Darin liegt die Quelle meines Reichtums und meiner Macht.“

FÜHLEN SIE SICH MANCHMAL GEFANGEN?

Wie viele von uns fühlen sich auf Grund der Abhängigkeit von jemandem oder etwas, von dem wir ernährt werden, gefangen?

Wie viele von uns sind inzwischen Gefangene eines manipulierenden Systems, welches auf so subtile Art – ein Pfosten, eine Latte, ein Pfosten, eine Latte – aufgebaut wurde, dass wir erst zu spät erkennen konnten, dass wir Gefangene und die Tore zu unserer Zukunft zugesperrt sind? Wie viele von uns müssen einen unendlichen Überlebenskampf führen?

Ich wünschte, ich hätte einen Cent von jedem bekommen, der mir erzählte, wie sehr er seinen Job hasste, indem er sagte: „Ich hasse meine Tätigkeit, ich hasse meinen Chef, ich hasse meine Arbeitsstelle und ich hasse den Verkehr, durch den ich mich fünf Tage pro Woche durchkämpfen muss, um zu all diesen Dingen zu gelangen, die ich so sehr hasse.“

Viele von uns sind so sehr damit beschäftigt, mit zu halten, dass wir uns nur noch auf das bloße Überleben konzentrieren. Wir sorgen uns so sehr um den Lebensunterhalt, dass wir für das Leben an sich weder Energie noch Zeit übrig haben. Eigentlich spricht das sehr für die menschliche Widerstandskraft. Es ist erstaunlich, wie viel Schmerz der Mensch erträgt, nur um zu überleben. Besonders wenn man bedenkt, dass es eigentlich völlig unnötig ist.

Ich wünschte, ich hätte einen Dollar von jedem Besserverdienenden bekommen, der den subtilen Aufbau der ihn umgebenden Zäune als direkte Folge seines Wohlstandes erkannt hat. Viele der Verpflichtungen, die der finanzielle Erfolg mit sich bringt, halten uns von unserem einstigen Traum, der Großen Freiheit, fern, genau so, als ob wir von Stacheldraht umgeben wären. Besitzt der finanzielle Erfolg überhaupt einen Wert, wenn er unser Leben so kontrolliert?

EIN BESSERER WEG

Freunde, es gibt einen besseren Weg des Lebens und Arbeitens. Es gibt einen Weg, diesen ewigen Überlebenskampf hinter sich zu lassen und so die Kontrolle über das eigene Leben zurück zu gewinnen.

Es gibt einen Weg, frei zu sein!

Ich habe schon viele der sogenannten besseren Wege ausprobiert. Obwohl sie alle interessant waren und jeder eine einmalige Möglichkeit des Lernens und Genießens bot, gibt es nur einen, der sein weitreichendes Versprechen wirklich hält. Dieser Weg kann Ihnen ein außergewöhnliches Maß an Freiheit bieten, unbegrenzte Möglichkeiten, die höchsten privaten und beruflichen Erfolge zu erzielen und die Fähigkeit, ein für allemal die total Kontrolle über Ihr Leben zu erhalten. Sie können tatsächlich so sein, wie Sie schon immer sein wollten, erreichen, was Sie schon immer erreichen wollten und besitzen, wonach Sie sich immer gesehnt haben.

Dieser neue und bessere Weg ist das Hauptthema dieses Buches.

Ich nenne diesen Weg *Die größte Gelegenheit in der Geschichte der Welt*.

KAPITEL ZWEI

IHR FLIEGENDER TEPPICH

*Was wäre, wenn dir dieses Buch
einen fliegenden Teppich zeigte,
der dich über deine Zäune hinweg
durch die Lüfte tragen könnte,
zu Gesundheit, Glück und Wohlstand,
wenn du nur sagst, wohin.*

*Lässt du dich nun von ihm tragen
wo du noch nie gewesen?
Oder kaufst du lieber passende Gardinen
und legst ihn auf den Boden?**

~ Shel Silverstein ~

A Light In The Attic (Harper and Row, 1981)

Was würden Sie tun?

Die Antwort ist nicht so klar, wie sie vielleicht
zunächst erscheinen mag.

Im Laufe meiner Seminare und Vorträge lerne ich unzählige Menschen kennen, die sich in zwei eindeutige Kategorien einordnen lassen: Diejenigen, die glauben, alles sei möglich und diejenigen, die daran zweifeln. Diejenigen, die an fliegende Teppiche glauben und diejenigen, die lediglich einen auf dem Boden liegenden Teppich sehen.

Was sehen *Sie*? Wenn Sie lediglich einen auf dem Boden liegenden Teppich sehen, sollten Sie vielleicht Ihre Betrachtungsweise ändern.

ÄNDERN SIE IHRE SICHTWEISE

Hören Sie sich diese Geschichte an, die Stephen Covey in seinem Buch *Sieben Wege zur Effektivität* erzählt:

In einer dunklen, stürmischen Nacht kehrten zwei Kriegsschiffe von einem Training zum Hafen zurück. Der Seegang war rau und dichter Nebel erschwerte die Sicht. Der Kapitän beschloss, an der Brücke zu bleiben und für eine sichere Rückkehr seines Schiffes zu sorgen.

Kurz nach Einbruch der Dunkelheit meldete der Ausguck: „Licht nach Steuerbord sichtbar.“

„Steht es still oder bewegt es sich achteraus?“ fragte der Kapitän.

„Stillstehend, Herr Kapitän“, meldete der Ausguck – das Schiff befand sich auf Kollisionskurs!

Der Kapitän gab seinem Fernmelder folgenden Befehl: „Senden Sie dieses Signal: Wir befinden uns auf Kollisionskurs. Empfehle Ihnen, Ihren Kurs um 20 Grad zu ändern.“

Zurück kam folgendes Signal: „Empfehle *Ihnen* Ihren Kurs um 20 Grad zu ändern.“

Der Kapitän befahl: „Melden Sie: Ich bin Kapitän, ändern Sie Ihren Kurs um 20 Grad.“

Prompt kam die Antwort zurück: „Ich bin Seemann zweiter Klasse, empfehle *Ihnen*, den Kurs um 20 Grad zu ändern.“

Der Kapitän, inzwischen recht aufgebracht, bellte den Befehl zurück: „Ich bin ein *Kriegsschiff*. Ändern Sie Ihren Kurs um 20 Grad.“

Zurück kam die Meldung:
„Ich bin ein *Leuchtturm*.“

Grund genug, die Sichtweise zu ändern!*

* Dr. Stephen R. Covey, Sieben Wege zur Effektivität

Diese Information, Ich bin ein Leuchtturm, änderte die Sichtweise des Kapitäns. Er war plötzlich ganz offen und fähig, die Dinge in einem anderen Licht zu sehen.

ICH FORDERE SIE AUF, OFFEN ZU SEIN

Ich werde diejenigen von Ihnen, die lediglich einen am Boden liegenden Teppich sehen, dazu auffordern, für die Möglichkeit offen zu sein, dass die Dinge vielleicht nicht so sind, wie Sie sie zuerst gesehen haben. Es könnte sich durchaus um einen fliegenden Teppich handeln, der Sie wirklich dorthin bringen kann, wo Sie noch nie gewesen sind.

Ich fordere Sie, der Kapitän Ihres eigenen Schiffes des Schicksals, auf, dieses Buch als Leuchtturm zu betrachten und die darin enthaltene Erleuchtung anzunehmen.

Warum Sie das tun sollten?

Großartige Frage!

Wenn Sie darüber nachdenken, haben Sie eigentlich nichts zu verlieren. Selbst wenn Sie keinen fliegenden Teppich finden, kann es Ihnen nicht schaden. Wenn aber Die größte Gelegenheit in der Geschichte der Welt Sie tatsächlich zu einem neuen Leben voller Gesundheit,

Glück und Wohlstand führen kann...., nun, es wäre die Vorstellung doch wert, meinen Sie nicht auch?

Erinnern Sie sich, als ich sagte, Wissen sei Macht? Mit dieser Macht gewappnet, können Sie überall fliegende Teppiche suchen und finden. Hierzu müssen Sie sich jedoch zuerst öffnen und bereit sein, Dinge in einem anderen Licht zu sehen.

Stellen Sie sich jetzt etwas vor, von dem Sie wissen, dass Sie es tun können. Dabei spielt die Tätigkeit keine Rolle... Rasen mähen, Ihren Namen schreiben, Klavier spielen. Weshalb glauben Sie, dass Sie es tun können? *Weil Sie es schon einmal (oder mehrmals) getan haben.* Sie *wissen*, dass Sie es tun können.

Das war einfach. Nun versuchen Sie folgendes. Wie kommen Sie zu dem Glauben, etwas tun zu können, was Sie *noch nie getan haben*?

Sie könnten sich beispielsweise Beweise besorgen, dass es machbar ist. Diese könnten Sie sich von denjenigen besorgen, die es bereits erfolgreich getan haben. Sie lassen sich von ihnen zeigen und erklären, wie es gemacht wird und kommen so zu dem Entschluss, dass auch sie es machen können.

John Ruskin, ein britischer Schriftsteller des 19. Jahrhunderts, beschreibt diesen Prozess auf eine wun-

derschöne Art und Weise. Ich möchte seine Beschreibung mit Ihnen teilen.

„Das Größte, was ein Mensch auf dieser Welt tun kann, ist, etwas zu sehen und klar und deutlich darüber zu berichten. Auf einen denkenden Menschen kommen hunderte, die bloß reden und auf einen, der sehen kann, kommen hunderte, die denken. Klar sehen zu können ist Poesie, Prophezeiung und Religion zugleich.“

JIM'S GESCHICHTE

Jim's Geschichte ist ein modernes Beispiel von jemandem, der klar und deutlich erzählt, was er sieht.

Vor ein paar Jahren leitete ich ein Trainingsseminar in San Diego. Unter den Teilnehmern befand sich ein junger Mann namens Jim. Er fiel mir auf, weil er einer der Ersten war, die ankamen und der Letzte war, der ging. Er war zugänglich und freundliche – einfach ein netter Kerl.

Als ich mich mit ihm unterhielt und ihm ein paar Fragen stellte, wurde mir sehr schnell klar, dass seine Familie das Wichtigste in seinem Leben war. Er zeigte mir Fotos von seiner Frau und seinen Kindern und glühte regelrecht vor Stolz, als er mir von ihnen erzählte.

Obwohl er ein sehr loyaler Mensch war, der seinem Beruf fleißig und pflichtbewusst nachging, war er nicht glücklich. Wie etwa die Hälfte aller Menschen in Amerika, mochte er seinen Job nicht sonderlich. Er machte ihn, so sagte er, weil er das Geld brauchte, um für seine Familie zu sorgen.

Ich erfuhr auch andere Dinge über Jim. Hauptsächlich erfuhr ich von seinen Ängsten. Und sein größter Wunsch war, ein eigenes Geschäft zu gründen.

Was ihn davon abhielt war Angst.

Er hatte Angst davor, zu versagen. Angst, was andere über ihn sagen könnten, falls er nicht erfolgreich sein sollte. Er hatte Angst davor, es im Alleingang zu versuchen und die finanzielle Sicherheit seiner Familie zu gefährden, falls es nicht klappen sollte.

Er hatte Angst davor, sein Haus zu verlieren, seine Sicherheit, seine Selbstachtung und Selbstwertgefühl. Und das schlimmste war, dass er glaubte, genau das auch zu tun: versagen.

Jim kannte die Gelegenheit, die Network Marketing bietet. Er hatte es schon einmal versucht, aber es lief nicht so, wie er es sich vorgestellt hatte. Ein einziger Fehlschlag hatte ihn davon überzeugt, dass das System nicht das richtige für ihn war.

Als wir uns an dem Abend trennten, empfand ich tiefes Mitgefühl für Jim. Er war ein großartiger Mensch, mit mehr Talent, als er jemals brauchen würde, um wirklich erfolgreich zu sein – doch seine Ängste und Zweifel *hielten ihn fest eingezäunt*. Was ihm fehlte war ein fliegender Teppich, der ihn über seine Ängste und Zweifel hinweg zum Erfolg tragen könnte, den er sich so sehr wünschte und den er auch wahrhaftig verdient hätte.

Ein paar Wochen später rief er mich an. Ihm war etwas passiert, das er mit mir teilen wollte.

Er war gerade von der Beerdigung eines sehr nahen und lieben Freundes zurückgekehrt, eines Freundes, mit dem er aufgewachsen war und den er sehr liebte. Jim erzählte mir folgendes:

„Als ich im Zimmer saß und den Sarg betrachtete, dachte ich über das Leben meines Freundes nach,“ sagte er. „Er war wirklich ein wundervoller Mensch, talentiert, liebevoll, mit wunderbaren Ideen und großartigen Träumen. Doch irgendetwas stellte sich ihm immer in den Weg. Ohne Ausnahme, aus dem einen oder anderen Grund, hat er nie das getan, was er eigentlich tun wollte und wovon er immer träumte. Auf einmal kam mir ein schrecklicher Gedanke, John. Das hätte auch meine Beerdigung sein können. *Ich* hätte im Sarg liegen können und meine Familie und Freunde hätten das Gleiche von mir gesagt.“

Diese Vorstellung rüttelte Jim natürlich auf.

„In dem Augenblick, John, beschloss ich, dass es mir nicht passieren würde. Ich will nicht wie der Mann im Sarg, dessen Freunde von ihm sagen, er hat's nicht einmal versucht! Dafür werde ich schon sorgen – verlass dich drauf!“

Danach hörte ich etwa ein Jahr lang nichts mehr von Jim. Eines Tages rief er mich aus heiterem Himmel an. Er war sich nicht sicher, ob ich mich an ihn erinnern würde – doch er war mir im Gedächtnis geblieben.

„John, ich habe dich einfach anrufen müssen, um dir zu sagen, was mir in letzter Zeit passiert ist. Nachdem ich vor über einem Jahr diesen Beschluss fasste, änderte sich mein Leben sofort. Es ist einfach unglaublich!“

„Weißt du, solange ich denken kann, habe ich schon immer einen nagelneuen Lincoln Towncar fahren wollen. Nun, dreimal darfst du raten, welches Auto ich jetzt fahre! Und weißt du noch, wie ich dir sagte, wie gerne meine Frau und ich uns schick einkleiden würden? Wir lieben teure Kleidung und das Gefühl, das sie uns vermitteln. Du solltest uns jetzt sehen! Im nächsten Monat ziehen wir in unser neues Haus und in der Zwischenzeit fliege ich mit Karen und den Kindern nach Hawaii für ein paar Wochen. Ich kann dir sagen, viel besser kann es nicht mehr werden!“

Und dann änderte sich Jim's Stimme. Sie wurde weniger aufgereggt, etwas reservierter. Ich wunderte mich, was er mir nun sagen würde.

„John, ich habe den fliegenden Teppich gefunden, genau so, wie du es vorausgesagt hattest. Aber es ist viel besser, als ich je zu träumen gewagt hatte. Endlich besitze ich mein eigenes Network-Marketing-Unternehmen. Ich liebe die Produkte, die wir vermarkten, sie funktionieren wirklich und die Firma hat eine Menge großartiger Mitarbeiter, die wirklich wissen, was sie tun.“

„Die Menschen in meinem Network sind einfach Spitze! Noch nie habe ich so viele interessante und hilfreiche Menschen kennen gelernt und sie alle sehen zu mir auf und betrachten mich als ihren Führer! Ich trainiere sie, wie du es mir gezeigt hast und bin inzwischen sehr gut darin. Mein Network ist das schnellst wachsende in unserem Unternehmen und ich amüsiere mich prächtig!“

Jim's Stimme änderte sich abermals. Sie wurde tiefer, nachdenklicher und ernst. Was nun, dachte ich mir.

„Am wichtigsten, John, ist mir das Gefühl, zu mir selbst gefunden zu haben. Es ist, als wäre ich endlich nach Hause gekommen. Es gibt keinen Unterschied mehr zwischen meiner Arbeit und meinem Leben. Sie sind ein und dasselbe geworden. Meine Frau und Kinder sind sehr stolz auf mich. Weißt du, John, meine Frau und ich sind die

einzigsten Eltern, die zu jedem Ligaspiel erscheinen – auch zu den unbedeutenden. Die einzigen Eltern! Das nenne ich ‚sinnvoll verbrachte Zeit‘. Inzwischen wird meine ganze Zeit ‚sinnvoll verbracht‘ und meine Kinder betrachten mich als Helden!

Meine Frau und ich haben schon immer mehr Zeit für- und miteinander haben wollen. Jetzt arbeiten wir zusammen in unserem eigenen Unternehmen. Sie macht es wirklich hervorragend und genießt jede Minute davon. Es ist wirklich zu einem Familienunternehmen geworden. Sogar die Kinder helfen gerne aus, wo sie nur können. Ich kann es kaum glauben, dass das alles auch wirklich geschieht.“

„Eigentlich kann ich dir gar nicht richtig sagen, wie ich mich fühle. Es ist einfach wundervoll. Ich glaube, dass ich geholfen habe, das Leben hunderter, vielleicht sogar tausender Menschen zum Positiven zu ändern. Ein tolles Gefühl und ein kostbares Geschenk!“

Und, John, dir kann ich nicht genug dafür danken, dass du mir auf die Sprünge geholfen hast. Es ist Die größte Gelegenheit in der Geschichte der Welt. Ich danke dir, John.“

Nachdem ich aufgelegt hatte, lehnte ich mich zurück und atmete tief durch.

„Die größte Gelegenheit in der Geschichte der Welt“, hatte Jim gesagt. Nun ja, er hatte auch recht! Er hatte sich total verändert! Und es war schön, ihm zuzuhören und an seinem Erfolg teilzuhaben.

Jim hatte einfach seine Sichtweise geändert – vom liegenden zum fliegenden Teppich – und konnte viele Dinge anders sehen. Mehr brauchte er nicht, um sie dann auch anders tun zu können. Er änderte seine Denkweise und das änderte sein Leben. Und all das passierte, weil er bereit war, sich zu öffnen.

SEIN, TUN, HABEN

Ist Ihnen im Laufe von Jim's Geschichte aufgefallen, dass er mir zuerst von den Dingen erzählte, die er hat? Dann erzählte er mir, was er tut. Schließlich redete er über sich und was aus ihm geworden war.

Haben, tun, sein. Während meiner vielen Jahre als Seminarleiter und Trainer hat es mich immer wieder fasziniert – die Tatsache, dass die meisten Menschen diese Worte in der falschen Reihenfolge nennen. Leute glauben, sie müssten bestimmte Dinge *haben* – sei es gutes Aussehen, außerordentliches Talent, Geld oder besondere Fähigkeiten, bevor sie *tun* können, was sie *tun* wollen und nur dann können sie *sein*, wie sie eigentlich sein wollen.

Aber so ist es nicht. Wir *haben*, was wir wollen, weil wir das *tun*, was man tun muss, um es zu bekommen. Wir tun es, weil wir die Art Person *sind*, die solche Dinge tut. *Sein, tun, haben*. So funktioniert es wirklich.

Wir führen kein *Dahaben* oder *Datun*, sondern wir führen ein *Dasein*!

Ähnlich verhält es sich mit dem Spruch: Etwas zu sehen, heißt, daran zu glauben. Der Spruch müsste andersherum lauten. Glauben *ist* Sehen. Wir sehen, woran wir glauben. Nicht mehr, nicht weniger. Und bis wir daran glauben, etwas in unserem Leben haben oder tun zu können, werden wir es nicht sehen!

Nehmen wir beispielsweise Jim. Solange er nicht daran glaubte, so sein zu können, wie er wirklich sein wollte, sah er auch keine Hoffnung. Bei der Beerdigung seines Freundes erfuhr er auf eine sehr eindringliche Art und Weise, *wie er nicht sein wollte*.

In dem Augenblick wusste er ohne jeglichen Zweifel, dass er erfolgreich sein musste. Und in dem Augenblick ging er die innere Verpflichtung ein, alles zu tun, um sein Ziel zu erreichen. Ab dann geschahen Dinge wie durch Zauberei.

Falls Sie eine solche Verpflichtung noch nicht eingegangen sind, fordere ich Sie auf, dies sofort zu tun. Entscheiden Sie sich, Ihre Träume auszuleben und weigern Sie

sich, weniger hinzunehmen, als Sie wirklich haben wollen. Wenn Sie das tun, werden sich „viele unvorhersehbare Zufälle und Treffen und Formen materieller Unterstützung ...“ einstellen.

IST DER STUDENT BEREIT ...

Im anglo-amerikanischen Sprachraum besagte ein Spruch:

„Ist der Student bereit, erscheint auch der Lehrer.“

Nun, liebe Freunde, der Lehrer in mir ist *bereit*. Es ist Teil meiner Aufgabe und meines Lebenszwecks, diese Informationen mit Ihnen zu teilen.

Ist der Student in Ihnen ebenfalls bereit? Sind Sie für die Möglichkeit offen, der Teppich dort drüben könnte tatsächlich fliegen?

Wenn Sie es nicht sind, ist es in Ordnung. Ich verstehe Sie. Machen Sie sich keine Mühe, weiterzulesen. Geben Sie das Buch demjenigen zurück, der es Ihnen gab, oder reichen Sie es an jemanden weiter, der daran interessiert sein könnte.

Vielleicht kommt ein für Sie günstigerer Zeitpunkt. Ich bin nicht hier, um Sie oder sonst jemanden zu überreden – das ist nicht mein Job. Meine Aufgabe besteht darin,

dieses Wissen mit so viel Integrität und Enthusiasmus wie nur möglich mit anderen zu teilen und zu sehen, wer dafür bereit ist.

Wenn Sie offen und skeptisch zugleich sind – großartig! So weiß ich, dass Sie eine nachdenkliche Person sind, die sich von der Wahrheit überzeugen lässt. Und noch etwas sollten Sie wissen, als Leser dieses Buches, sind Sie völlig frei. Sie müssen nichts tun. Ich werde Ihnen die Fakten darlegen und Sie können einen auf Fakten basierenden Entschluss fassen.

Wenn Sie aber in den Startlöchern hängen und sich sagen Mensch, John, mach doch endlich, ich bin mehr als bereit, dann ist das einfach großartig! Auch ich bin bereit!

Fangen wir also an. Ich verspreche, Ihnen zu zeigen, dass dieser Teppich tatsächlich fliegen kann.

Wie ich das versprechen kann?

Nun, schließlich handelt es sich um ...

Die größte Gelegenheit in der Geschichte der Welt!

