

Mirsakarim Norbekov

Neue Esel weisheiten

Wie man seinen inneren störrischen Esel überlistet, im richtigen Moment mit den Hufen scharrt und gnadenlos entspannt



GOLDMANN

MIRSAKARIM NORBEKOV
Neue Eselsweisheiten



GOLDMANN

Lesen erleben

Mirsakarim Norbekov

Neue Eselweisheiten

Wie man seinen inneren störrischen Esel
überlistet, im richtigen Moment
mit den Hufen scharrt und
gnadenlos entspannt

Aus dem Russischen
von Franziska Zwerg

GOLDMANN

Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags ist daher ausgeschlossen.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

1. Auflage

Deutsche Erstausgabe April 2016

© 2016 Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH,

Neumarkter Straße 28, 81673 München

© by Mirsakarim Norbekov

Agreement by www.nibbe-wiedling.com

Umschlaggestaltung: UNO Werbeagentur, München

Umschlagmotiv: Eselkopf: Getty Images/Moment/Nature et animaux

sonst mes sujets d'inspiration ...; Mann: Getty Images/Paul Taylor;

Möhre: FinePic®, München

Lektorat: Annette Barth, Hamburg, und Ingrid Lenz-Aktaş, Aschheim

fm · Herstellung: cb

Satz: Satzwerk Huber, Germering

Druck: CPI books GmbH, Leck

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-22130-1

www.goldmann-verlag.de

Mirsakarim Norbekov
NEUE ESELSWEISHEITEN

Guten Tag, liebe Leserin, lieber Leser! Ich weiß nicht, welchen Alters und Geschlechts Sie sind, aber dafür weiß ich etwas anderes über Sie. Sie sind nicht normal. Sie haben einen kleinen Stich. Normale Menschen führen ein normales Leben. Sie aber ... Schon über dreißig Jahre beobachte ich Leute wie Sie.

Ein normaler Mensch würde dieses Buch nicht kaufen. Schließlich gibt es das Fernsehen und am Wochenende Picknicks, Bars, Clubs und sonstiges. Wozu also die Mühe? Heutzutage haben sehr viele Menschen gar keine Bücher mehr. Aber selbst wenn Sie ein Strebertyp sind und nicht nur eine Büchersammlung besitzen, sondern diese Bücher auch noch lesen, heißt das keineswegs, dass Sie imstande sind, Nutzen aus ihnen zu ziehen. Sonst würden wir uns hier nicht unterhalten.

Denken Sie daran: Ich werde nicht nur alle meine Kräfte, sondern auch mein in über dreißig Jahren gewachsenes Können aufbieten, um Sie wachzurütteln und daran zu erinnern, warum Sie auf der Welt sind. Ich werde in Ihnen den Schöpfer, Träumer und Poeten wecken. Mit genau kalkulierten und gezielten Hieben will ich Ihnen den Staub aus dem Fell klopfen.

fen und Sie so drangsalieren, dass Sie möglichst viel Gewinn aus diesem Buch ziehen, also eine überaus erfolgreiche, absolut unwiderstehliche und rundum glückliche Persönlichkeit werden.

KOPFNUSS NR. 1

Einleitung

In diesem Kapitel erfährt der Leser, wer tatsächlich schuld ist an seinem Schlamassel, er bekommt ein paar Kopfnüsse und einigen Stoff zum Nachdenken. Außerdem erfährt er, welche Methoden der Autor anwendet, um auch den größten Eseln seine Möhren zu reichen.

Sehr viele Menschen fangen bei dem Wort »Bildung« an zu gähnen, und auf das Wort »Spiritualität« reagieren sie mit einem mitleidigen Blick. Diese Menschen meinen: »Jetzt ist es so weit, wie schade, der ist völlig hinüber, ein Spinner!«

Sie haben nicht die geringste Ahnung, warum Sie etwas lernen wollen, und wissen nicht, dass Sie, liebe Leserin und lieber Leser, über eine göttliche Gabe verfügen.

Es ist die Gabe, fremde Erfahrungen aufzunehmen, sich neues Wissen anzueignen, um es danach im Leben anzuwenden. Mit dieser Gabe sind, um genau zu sein, etwa sieben oder acht von zehntausend Menschen gesegnet.

Der Drang nach Erkenntnis, nach Erfahrung, nach Reflexion beginnt bei den meisten mit Beginn der Pubertät zu ver-

kümmern. Um das vierundzwanzigste Lebensjahr herum verwandelt sich der Mensch zum Wohnraumfüllstoff in den Schlafbezirken seiner Stadt. Er geht unter in der gesichtslosen Masse wandelnder Verdauungstrakte und biologischer Roboter, die fremde Plattheiten von sich geben und dabei glauben, es sei ihre eigene Meinung.

In Ihnen jedoch ist der Funke der Erkenntnis noch nicht erloschen. Das heißt, in dieser riesigen schmatzenden und verdauenden Schar müssen Sie sich selbst treu bleiben, sich entwickeln, lieben, Ihren Weg gehen.

Ich werde über die Seiten dieses Buches mit Ihnen kommunizieren. Sie werden meine Informationen durch Ihre Ansichten, Ihr Bewusstsein, Ihre Maßstäbe filtern. »Was ist das?«, »Ist es so oder anders?«, »Das passt zu mir, aber das nicht.« Und schließlich werden Sie erkennen: Das, was ich Ihnen erzähle, wissen Sie bereits.

Sie haben für dieses Buch Ihr hart verdientes Geld ausgegeben, und ich bringe Sie dazu, das zu tun, was Sie längst kennen. Finden Sie das nicht schrecklich?

Das menschliche Bewusstsein ignoriert sowohl unverständliche Informationen als auch Informationen, die es nicht abgespeichert hat.

Über Sie habe ich nun kurz gesprochen, jetzt möchte ich ein wenig von mir berichten. Wie komme ich dazu, Ihnen etwas beizubringen, was Sie ohnehin schon wissen? Ich bin genauso ein Mensch wie Sie. Wir unterscheiden uns lediglich durch unsere Berufe. Ich bin der geborene Trainer.

Pädagogen (wenn es echte Pädagogen sind) wissen, dass Unterrichten ihre Berufung ist und nicht etwa Geschäfte ma-

chen, programmieren, Häuser bauen oder andere Tätigkeiten. Sie wird dem Menschen in die Wiege gelegt.

Der eine findet Vergnügen am Sammeln von Schmetterlingen, der andere am Sammeln von Briefmarken, der Dritte geht gern bei vierzig Grad Frost angeln. Er fährt mit einem Jeep mehrere Hundert Kilometer, baut sein Zelt auf, bohrt ein Loch in die meterdicke Eisschicht und sitzt dort den ganzen Tag herum. Am Ende des Tages hat er einen zufriedenen Gesichtsausdruck und eine Handvoll daumengroßer Barsche.

Ebenso empfindet jeder in seinem Tätigkeitsfeld eine Befriedigung, die für andere nicht nachvollziehbar ist. Für mich zum Beispiel ist es das Höchste der Gefühle, wenn jemand Erfolg hat. Ich weiß, dass ich als Trainer mit meinen Anweisungen aktiv an seinem Erfolg beteiligt bin, weil ich hartnäckig war und ihm ab und zu einen Tritt verpasst habe.

Doch das Wichtigste ist, dass dieser Mensch sich ein Ziel gesetzt und es erreicht hat. Und wenn er dann ein bestimmtes Niveau erlangt und mich längst vergessen hat, wenn ich auf einmal aus dem Fernsehen, aus der Zeitung oder dem Internet erfahre, in WELCHE Höhen er es geschafft hat – dann gibt mir das einen Kick, weil ich einen Anteil an seinem Erfolg habe.

Und deswegen erzähle ich und erkläre ich und treibe Sie im Schweiß meines Angesichts zum Handeln an. Zu welchem Handeln, fragen Sie?

Nehmen wir ein Beispiel. Sie sind ledig. Wann wollen Sie eine Familie gründen? Sie können es kaum mehr erwarten? Sitzen Sie bequem, lieber Leser? In einem weichen Sessel in einem gut temperierten Zimmer? Dann sagen Sie mir: Was ist bequemer – Ihr Sessel oder eine nasskalte Bank an der Bushaltestelle? Was ist, wenn Ihr Ein und Alles, die Liebe

Ihres Lebens jetzt im Bus sitzt? Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass dieser Mensch an Ihrem bequemen Sessel vorbei von der einen Zimmerecke in die andere fährt? Sie liegt bei null oder sogar noch darunter.

Das heißt, Sie müssen aktiv werden. Denn Sie leben in einer modernen Welt. Wenn der Berg nicht zum Propheten kommt, dann wird der Prophet ihn dazu zwingen. Das heißt, man muss die Familie dazu ZWINGEN, dass sie entsteht.

Ein anderes Beispiel. Sie sind Lohnarbeiter und empfinden Ihre finanzielle Situation als unbefriedigend. Also müssen Sie sich dazu zwingen, dem Erfolg entgegenzugehen.

Es ist so wie in dem Witz, wo sich zwei ehemalige Schulkameraden treffen – einer ist reich, der andere arm. Der Reiche erzählt dem Armen, dass seine Geschäfte florieren, welche Länder er bereist und was für ein Haus er sich gebaut hat. Dann fragt er: »Und wie läuft's bei dir?« Der Arme antwortet ihm: »Schlecht, ich habe fünf Tage nichts gegessen.« »Na, du bist lustig! Dann musst du dich eben dazu zwingen!«

Wenn Sie ein Problem haben, müssen Sie sich ebenfalls dazu zwingen zu handeln.

Das Glück ist eine langweilige Sache, der Erfolg ebenfalls – wenn Sie nur darüber lesen. Man muss selbst handeln, man muss sich dazu ZWINGEN!

Wenn Sie sich ständig zwingen, etwas zu tun, dann gewöhnen Sie sich daran.

Man muss sich überwinden. Der Mensch kann sich an Schwierigkeiten gewöhnen. Auch aus seinen schwer verdienten

ten Milliarden kann man Genugtuung ziehen. Sie finden Einsamkeit und ein karges Leben vergnüglich? Nein? Etwa nicht?

Sie fragen sich jetzt, warum ich Ihnen etwas vom Business, von irgendwelchen Milliarden erzähle? Eigentlich wollte ich Ihnen doch beibringen, wie man eine Familie gründet, und jetzt erzähle ich irgendwelche Märchen.

In der Sufi-Tradition geht man davon aus, dass das menschliche Leben neunhundertneunundneunzig Aspekte hat. An einem runden Tisch sitzen neunhundertneunundneunzig Ritter, von denen keiner den anderen ersetzen kann.

Einer von ihnen ist der Verstand, ein anderer der Körper, der dritte die Partnerschaft, der vierte das Essen, der fünfte die Sexualität, der sechste die Elternliebe, der siebte die Gesundheit, der achte das Dach über dem Kopf ...

Einer dieser Ritter hat einen interessanten Namen. Im heutigen Sprachgebrauch heißt er »Business«. Wenn einer der Ritter fehlt, weil er krank oder unterentwickelt ist, dann wird der betreffende Mensch immer ein Gefühl der Unzufriedenheit mit seinem Leben haben, das Gefühl, dass es ihm an Glück und Liebe mangelt.

Business – das ist Leben.

Für mich ist das gewöhnliche Menschenleben so, als ob jemand an einem kalten Februartag auf die Straße geht und versucht, sich mit einem Fischernetz zu wärmen, wobei aus allen seinen Poren die Lebensenergie entweicht.

Warum ist das so?

Weil tief im Unterbewusstsein des Menschen ein Kind sitzt, das nicht erwachsen werden will und nach Mama und Papa schreit. Und diese tief sitzende Störung, dieser Minderwertigkeitskomplex und alle möglichen Ängste zeigen sich in

dem Wunsch, sich bei einem großen oder kleinen Onkel, bei Mama und Papa anzulehnen.

Aber zusammen mit diesem Kind sitzt in uns auch ein Anführer, in jedem von uns schlummert eine Führungspersönlichkeit. Meine Aufgabe ist es, diese Führungspersönlichkeit in Ihnen zu wecken. Sie unwiderstehlich zu machen. Umwerfend erotisch. Und wenn ein Mensch erotisch ist, dann hat er auch Erfolg. Das Streben nach Erfolg und der Sexualtrieb sind ihrem Wesen nach ein und dasselbe.

Wenn ich über den Sexualtrieb spreche, meine ich damit eine tief verwurzelte Lebensenergie, die Energie der Fortpflanzung, die der Schöpfer in jedem Menschen angelegt hat!

Womit wollen wir uns noch befassen außer mit der Sexualität? Mit der Verbesserung der Gedächtnisleistung! Aber zunächst möchte ich Ihnen, lieber Leser, meine Ehrentafel vorstellen. Dort hängen alle, die mit meiner Hilfe erfolgreich wurden.

Hier sehen Sie einen engen Freund von mir, den ich schon etwa zwanzig Jahre kenne ... Wir haben uns in Jekaterinburg kennengelernt. Er ging bei mir in die Lehre, und heute ist er die Nummer eins in einer Einzelkampfsportart. Er hat den achten Dan. Ich habe zwar auch schon einmal jemanden mit dem neunten Dan getroffen, aber das war ein Zeremonienmeister auf einer Hochzeit.

Oder hier zum Beispiel haben wir einen Boxweltmeister im Superschwergewicht – er ist ebenfalls einer von uns. Auch hier hatte ich meine Hand im Spiel, wenngleich nur indirekt. Der Junge trainierte in Taschkent bei einem unserer Pädagogen, einem ehemaligen Boxweltmeister, dem einzigen Box-

weltmeister aus Usbekistan. Er kümmerte sich um das mentale Training seines Schülers und trainierte seine Schlagkraft. Und er erzählte mir oft von ihm. Jedes Mal, wenn ich dort war, sagte er: »Ich trainiere einen Jungen, der macht die Übung ›Oktave‹, ich bringe ihm Atemübungen bei, damit er immer auf der Höhe ist!«

Damals hörte ich nicht so genau hin, weil mich das Boxtraining nicht interessierte. Aber als man mir erzählte, dass dieser Schüler Weltmeister im Superschwergewicht geworden ist, fiel es mir wie Schuppen von den Augen.

Ein anderer meiner Schüler ist Weltmeister im Schießen.

Von uns kommen mehrere Olympiasieger in verschiedenen Disziplinen, zum Beispiel auch eine bekannte Turnerin. Das hätte ich nie gedacht – bis ich ihre Mutter im Fernsehen in der Sendung »Wer wird Millionär?« sah. Erst da wurde mir alles klar. Ich kenne ihre Mutter gut, sie ist bereits seit vielen Jahren Pädagogin an unserem Institut.

Von zehn Milliardären in Russland kommen drei von unserer Schule. Als Putin vor vier Jahren die zehn erfolgreichsten Geschäftsleute bei sich empfing, waren sechs von uns unter ihnen.

Und früher saßen sie vor mir im Unterricht, und jeden von ihnen habe ich genervt: »Was willst du? Zuerst musst du wissen, was du willst! Und erst dann werden wir uns das Hirn zermartern!«

Sie müssen ganz klar wissen, was Sie wollen, meine Lieben!

Wie soll man jemandem helfen, der nicht weiß, was er will? Ich stehe hier vor Ihnen wie ein Bibliothekar: Alle Informatio-

nen, die ich habe, kann ich Ihnen zur Verfügung stellen, noch dazu in bester Ausführung.

Wie wird man gesund, reich und glücklich? Wie führt man ein erfülltes Leben, wie kann man seine Schwächen erkennen und sie besiegen, wie die starken Seiten entwickeln? ... Deswegen sind wir hier zusammengekommen. Nicht nur, um Ihre bessere Hälfte zu finden, sondern auch, um aus Ihnen eine wundervolle, einzigartige, erfolgreiche Persönlichkeit zu machen.

Was auch immer Sie anpacken, wir geben uns nur mit dem ersten Platz zufrieden!

Worin besteht das Geheimnis unseres Erfolgs? Was meinen Sie? Erlauben Sie, dass ich ein wenig davon erzähle. Es gibt Tausende und Abertausende verschiedener Schulen. In Moskau versammeln sich alle paar Monate die Leiter der Zentren für mentales Training. Das sind fünfundzwanzig Personen – sehr bekannte Trainer. Coaches, wie man heute sagt.

Nun, und auch ich gehöre zu diesem Kreis. Ihnen zufolge steht mein System hinsichtlich der Resultate und der Effektivität an erster Stelle. Ich bringe Menschen zum Erfolg, ich habe bereits einen ganzen Club von Erfolgreichen geschaffen.

In meinem Club der Millionäre bin ich auf ein interessantes Phänomen gestoßen. Neun von zehn Menschen verlieren ihre erste Million wieder. Sie arbeiten sich bis zur ersten Million vor und dann – bumm, geht alles den Bach runter. Und sie beginnen von vorn. Die erste Million war also nur zum Üben.

Das war bei fast allen am Anfang so. Warum? Man ist auf diesen Reichtum nicht vorbereitet. Erst wenn die Ängste weg

sind und man dazu bereit ist, dann erreicht man die nächste Stufe.

Sie übrigens muss ich erst noch überreden, ein eigenes Business aufzuziehen. Ich muss bis zum Überdross auf Sie einreden, damit Sie reich und glücklich werden! Sie werden sich mit Händen und Füßen wehren, weil Sie zutiefst vom Verfall durchdrungen sind, bis ins Mark. Das ist eine typische Arbeitnehmerkrankheit: bis an den Hals im Dreck zu stecken und zu denken, man schnuppere am feinsten Halwa!

Fühlen Sie sich getroffen, lieber Leser? Dann geht es hier tatsächlich um Sie! Und wenn Sie jetzt lachen, was bedeutet das dann? Dann geht es ebenfalls um Sie! Wir lachen, wenn wir uns selbst in einer Situation wiederfinden. Worüber haben wir davor gesprochen? Das haben Sie vergessen? Kein Problem, ich erkläre Ihnen, mit welcher Technik ich Sie unterrichte.

Von jetzt an werde ich ernsthaft mit Ihnen arbeiten! Worüber wir auch sprechen, welches Thema wir auch anschneiden – ich will vor allem erreichen, dass die Informationen in Ihrem Gedächtnis haften bleiben!

Wofür soll das System der beschleunigten Lehrmethode gut sein? Um bei der Informationsabspeicherung Ihren verkümmerten Intellekt zu umgehen. Jeder von uns hat ein Langzeit- und ein Kurzzeitgedächtnis.

Bis zur Pubertät dominiert beim Menschen das Langzeitgedächtnis. Mit der Geschlechtsreife schließen sich die Tore, durch die eine Unmenge neuer Eindrücke, haufenweise neue Informationen, Fluten neuen Wissens gelangt sind – und all das bildet den Grundstein für die intellektuelle Arbeit.

In der Natur ist es nicht vorgesehen, dass der Mensch nach der Pubertät weiterlernt. Jede weitere Schulung ist eine Erfindung von Menschen der letzten dreihundert Jahre. Das heißt, wir müssen die Natur irgendwie überlisten.

Das System der beschleunigten Lehrmethode bedeutet, dass sich die Tore des Langzeitgedächtnisses für einen kurzen Augenblick öffnen und gleich darauf wieder schließen.

Sie müssen diese Tore immer wieder mit der Stirn aufstoßen. Im Verlauf meiner Ausführungen werde ich alle vier bis fünf Minuten künstlich Ihre Stimmung verändern. Zur Anwendung kommt dabei alles, auch wirkungsvolle Plattitüden sowie schockierende Worte und Abkürzungen, damit die Tore geöffnet bleiben und Ihnen ein riesiges Arsenal zur Verfügung steht, das Sie automatisch anwenden werden. Ob es nun um die Geschäfte oder Bekanntschaften mit dem anderen Geschlecht geht, um die Wiederherstellung der Gesundheit oder sonstige positive Dinge.

Erstens: Da Sie die Pubertät bereits hinter sich gelassen haben, landet jede Information gewöhnlich im Bereich des Kurzzeitgedächtnisses. Angenommen, Sie lesen dieses Buch bereits seit vier, fünf Minuten, dann hat Ihre Aufmerksamkeit schon nachgelassen, und der Geruch der Socken, die Sie seit drei Tagen tragen, geht Ihnen nicht mehr auf die Nerven ... Haben Sie bemerkt, wie ich mit diesem delikaten Geruch umgegangen bin? Den haben Sie sich gemerkt, und für einen kurzen Moment wurde Ihr Bewusstsein wachgerüttelt!

Wenn Sie jedoch ein schräger Vogel sind und stinkende Socken sammeln, könnte ich etwas anderes Ekelhaftes sagen

oder einen schmutzigen Witz erzählen. Wissen Sie übrigens, dass ein kultivierter Mensch niemals »Fahr zur Hölle!« sagen würde? Er sagt: »Jetzt gehen Sie aber ganz schön weit!«

Aber so etwas würde ich Ihnen natürlich niemals ins Gesicht sagen. Warum? Weil Sie sowieso schon dort sind. Und irgendwie da wegkommen müssen! Was schauen Sie mich so an? Habe ich Sie getroffen? Eben das ist meine wissenschaftliche Methode.

Was ich gerade angewandt habe, ist die Methode der Ungereimtheiten. Auch das ist eine Herangehensweise. Die Schüler werden im Unterricht gewöhnlich nur dann aufmerksam, wenn der Lehrer sich irrt. Die übrige Zeit sind sie mit anderen Dingen beschäftigt.

Ich werde in diesem Buch absichtlich einige Dinge wiederholen. Mal nähere ich mich von der einen Seite, mal von der anderen. So lange, bis es bei Ihnen sitzt. Selbst wenn Sie sich dann über mich ärgern.

Und wenn Sie schon während der Lektüre dieser Seite dazusitzen und grinsen? Lange freuen dürfen Sie sich nämlich auch nicht. Wenn Ihnen die Freude länger als fünf Minuten im Gesicht geschrieben steht, werde ich Ihre Stimmung ändern. Das kann ich sehr gut, ich bekomme Sie garantiert an den Haken.

Während Sie noch sauer sind, schmollen und meinen, man müsse Norbekov den Kopf oder zumindest die Beine abreißen, werde ich Ihnen Informationen darüber eintrichtern, wie man sich anziehen soll oder wie gesunde Ernährung aussieht. Verstehen Sie, was ich meine? Wenn man Wissen an Emotionen koppelt, erreicht man damit das Langzeitgedächtnis.

Einigen wir uns gleich darauf, dass Sie mir das Recht einräumen, die Elemente des Systems der beschleunigten Lehrmethode anzuwenden. Es ist zu Ihrem Besten!

Zweitens: Wenn ich mit einem Thema beginne, dann darf ich es nicht zu Ende bringen, sondern muss zum nächsten springen, von dort zum dritten, vierten und fünften. Am effektivsten sind fünfundzwanzig Themen in einer Sitzung.

In letzter Zeit fällt mir das schon ein bisschen schwer. Der letzte Versuch, gleichzeitig fünfundzwanzig Themen anzuschneiden, endete damit, dass ich keinen Fetzen trockener Kleidung mehr am Leib hatte. So stark geriet ich ins Schwitzen.

Ich bringe also viele Themen ins Spiel, und Sie, mein lieber Bioroboter, bekommen einen Kurzschluss, denn keines der Themen wird zu einem logischen Schluss geführt.

Nach der Pubertät wird jede logisch begonnene, logisch fortgeführte und logisch beendete Ausführung als fertiges Produkt wahrgenommen, das im Kurzzeitgedächtnis landet. Jede Information, an deren Verarbeitung Ihr Bewusstsein unbeteiligt bleibt, weil die Gehirnwindungen sich nicht mühen müssen, verschwindet fließend ins Nichts.

Seinerzeit haben wir in unserem Labor Versuche zur menschlichen Lernfähigkeit durchgeführt. Wir hatten zwei Gruppen: eine Experimental- und eine Kontrollgruppe. In der Kontrollgruppe wurde Sprachunterricht nach herkömmlichen Methoden abgehalten. In der Experimentalgruppe war das gesamte Labor mit Apparaten vollgestopft, sogar an den Stühlen waren zehn bis fünfzehn verschiedene Sensoren angebracht. Jede Reaktion auf einen äußeren Reiz wurde von uns

ausführlich analysiert. Diesem System liegen also jahrelange Forschungen im Bereich der menschlichen Psyche zugrunde.

Wie fühlen Sie sich? Normal? Die fünf Minuten sind um, ich muss irgendwas aus dem Hut zaubern. Hatten Sie heute schon Sex?

Sehen Sie, schon wurden Sie aus der Monotonie gerissen, und so lässt sich fix an Ihre Fantasien eine Information koppeln, zum Beispiel über gute Manieren. Und wenn Sie, lieber Single, das nächste Mal Sex haben, werden Sie sich daran erinnern, mit welcher Hand man in Gesellschaft die Gabel halten muss.

Aber lassen Sie sich von Ihren Gedanken nicht fortreißen, machen wir weiter.

Erwachsene verharren mit den Jahren immer mehr in eingefahrenen Verhaltensmustern, und ihre Wahrnehmung verengt sich. Sie haben eine genaue Vorstellung davon, wie sich andere verhalten und zeigen müssen!

Wenn ich zu Ihnen mit einer Torte in der Hand zu Besuch käme und wäre dabei in Unterhosen und barfuß, würden Sie mich anschauen wie einen Irren. Bei jedem von uns verfestigen sich nach der Pubertät fixe Vorstellungen von der Welt und dem Verhalten der Menschen.

Wenn jemand nicht in dieses Verhaltensmuster passt, kommt bei uns sofort Feindseligkeit auf, die sich zu dem heimlichen Wunsch auswächst, sich seiner zu entledigen. Der Zustand in der Lebensphase, in der wir ständig denken, dieser oder jener Mensch sei nicht so, wie wir ihn sehen wollen, nennt sich Altersstarrsinn oder geistige Altersschwäche.

Hier muss man sich sofort bekreuzigen und rufen: »Gott bewahre!«

Nun lächeln Sie schon und setzen Sie sich gerade hin. Das Leben ist herrlich! Schielen Sie etwa? Nein? Und warum linen Sie dann über das Buch zu mir herüber?

Drittens: Normalerweise verwende ich keine Schimpfwörter. Ich mag das nicht. Aber bei der Arbeit sind sie ein starkes und unverzichtbares Mittel. In unserem Seminar »Werkstatt des Erfolgs« erzählen wir uns am ersten Tag immer Witze. Wozu?

So kommt man sich näher, der Abstand zwischen Ihnen und mir verringert sich. Wir stehen eigentlich in einem hierarchischen Verhältnis zueinander. Ich gebe vor, Akademiker zu sein, Sie geben vor, hingebungsvoll zu lesen. Ich tue so, als ob Sie es nötig haben, Sie tun so, als ob es Sie interessiert. Um also mit dieser Verstellung Schluss zu machen und einen maximal nutzbringenden Kontakt herzustellen, lasse ich alle möglichen Kraftausdrücke einfließen.

Meine Aufgabe ist es, Sie stets und ständig aus dem Gleichgewicht zu bringen!

Mein liebes Faultierchen, ich möchte Sie nicht beleidigen oder kränken, nicht einmal in Gedanken. Sehen Sie mich als Ihren kahlköpfigen Zwilling. Ich werde Sie absichtlich in Ihrem Ehrgefühl kränken, damit Sie sagen: »So, du Miststück! Gleich setzt es was!«

Und sobald ich sehe, dass Sie mir mit einem Ziegelstein in der Hand auf den Fersen sind, nehme ich die Beine unter den Arm und laufe in die Richtung, wo sich Ihr Thron befindet. Dann verstecke ich mich hinter ihm und sage: »Hier ist dein Thron. Der Narr hat seine Schuldigkeit getan.«

Jetzt fragen Sie, von welchem Thron spricht er eigentlich? Sie meinen, Sie könnten dies nicht und wissen jenes nicht ... und überhaupt sind Sie ein Versager und außerdem potthässig? Ja?

Die Gesetze des Mikro- und des Makrokosmos sind identisch, der Herrgott hat sie aus demselben Teig geknetet. Wahrscheinlich fühlen Sie sich bei einer Sache wohl, in der Sie sich gut auskennen und gute Resultate erzielen. Da aber, wo Sie sich unsicher fühlen, wo Sie denken, Ihre Fähigkeiten reichen nicht aus, um Ihren großen Traum zu verwirklichen, kennen Sie sich einfach selbst noch nicht. Sie schaffen aus dem Nichts ein Problem, an das Sie anschließend auch noch glauben. Man muss nicht unbedingt alles wissen, das kann niemand auf der Welt. Es reicht, wenn man in einigen Bereichen des Lebens mehr Erfolg hat als andere.

*Sie haben also in diesen Bereichen einen Mentor!
Sie können Ihre Sichtweisen und Fähigkeiten aus
diesen Bereichen in andere Bereiche übertragen
und dabei glänzende Erfolge erzielen!*

Der Glückszustand, die Zufriedenheit steht in keinem Zusammenhang zum sozialen Status des Menschen, zu materiellem Reichtum, zur Bildung und anderem. Man muss das Glück also nicht irgendwo anders suchen.

Wenn Sie neidisch auf Ihre Nachbarn oder auf andere Menschen in Ihrem Umkreis sind, verschwenden Sie Jahre Ihres Lebens mit der Jagd nach einer Schimäre. Wir ziehen aus den Menschen in unserer Umgebung die Information, was gut und was schlecht ist, was wertvoll ist, was man meiden sollte und so weiter.

Wir sind wie ein Schwamm, der aus seinem Umfeld Informationen aufsaugt, und wir versuchen in diesem Umfeld, in diesen Informationen den Sinn unseres Lebens zu finden und Vollkommenheit zu erreichen. Seinerzeit hat eine riesige Anzahl von Menschen begeistert an die Idee der Nation geglaubt und »Heil Hitler!« geschrien, während andere wiederum »Für Stalin!« riefen.

Wie hört sich das heute an? Damals haben die Menschen es blindlings geglaubt. Wegen dieser Idee, die ihnen von außen aufgezwungen wurde, waren die Menschen bereit zu sterben. Und wofür wären Sie bereit zu sterben? Wofür würden Sie jemanden umbringen? Für einen Mann, für eine Frau, für die Karriere, für Geld?

Denken Sie bitte darüber nach. Versuchen Sie herauszufinden, welche Werte Ihnen andere Menschen aufgezwungen haben. Durch die Zeitung, das Fernsehen, bei Gesprächen werden Menschen ständig manipuliert.

Danach suchen Sie nach Ihren eigenen, wirklichen Werten. Gehen Sie in sich. Was wollen Sie wirklich im Leben? Nicht wegen des Geldes, des Ruhms oder weil es dem Nachbarn gefällt. Was kann Sie glücklich machen?

Das ist eine Frage, die ich in meinen Seminaren immer stelle. Warum unterwirft sich eine ganze Viehherde einem kleinen Hütejungen? Jeder Bulle ist hundertmal stärker als er, der zart gebaut ist und von jedem Stierhorn durchbohrt werden kann.

Warum also akzeptiert ausnahmslos die gesamte Herde den Jungen als starken Anführer, als ihren Herrn? Weil der Junge über einen Intellekt verfügt. Von Menschen, die nicht nachdenken und nicht fühlen wollen, gibt es ringsum jede Menge.

Denn es gibt einen leichten und bequemen Weg, der einem Befriedigung verschafft: Mach es so, wie alle es machen, plappere nach, was die anderen sagen, nach den Gesetzen der Herde. Damit verwandelt sich das Leben eines Menschen in ein Herdenleben.

Während unserer Übungen werden wir auf die drei Grundsäulen des Lebens zu sprechen kommen: den Bereich des Körpers, den Bereich des Verstands und den Bereich der Seele. Das sind die Werte, die zusammen eine Kraft, den »Geist«, erzeugen.

Auf alles, was in Beziehung zum Körper steht – Erholung, Bewegung, Gesundheit, Ernährung –, auf alles, was den Körper festigt, stärkt und aktiviert, werden wir hinweisen. Das ist der Bereich Ihrer selbstständigen Arbeit.

Sie nehmen sich also jeden dieser Bereiche vor, um stärker, aktiver und widerstandsfähiger zu werden. Wir werden lernen, wie man durch die Arbeit an seinem Körper zusätzlich Zeit gewinnen kann.

Bitte achten Sie auf Folgendes: Uns allen stehen pro Tag vierundzwanzig Stunden zur Verfügung, aber es gibt Menschen, deren tägliche Produktivität mehreren Wochen entspricht. Und es gibt Menschen, deren Produktivität in insgesamt vierundzwanzig Stunden nur bei wenigen Minuten liegt. Das heißt, wir werden lernen, aus den vierundzwanzig Stunden zusätzliche Zeit herauszuschlagen, die Sie für sich nutzen können: für Ihre Familie, für die Arbeit an sich selbst, fürs Business und anderes. Wir werden uns mit den verschiedenen Formen der Erholung, des Essens, des Schlafens, der Aktivität beschäftigen. Das ist der Bereich des Körpers.

Nun zum Bereich des Verstands. Für seine Wahrheit wie für seine Unwahrheit, für sein Verständnis von Schönheit, für seine Meinung, welcher Duft angenehm und welcher unangenehm ist, für die Wahrung seines Seelenfriedens ist der Mensch bereit, einen anderen zu zerfleischen oder auf ein Podest zu heben.

Dabei kann ein Mensch, der seine Umwelt blind nachahmt und nicht nachdenkt, nur sehr, sehr selten erfolgreich und glücklich werden.

Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine Aufziehpuppe von einem Teil der Stadt in den anderen gelangen kann, noch dazu an eine bestimmte Adresse? Eine Aufziehpuppe geht aufs Geratewohl, in ihr existiert nicht einmal der Gedanke, in einem bestimmten Bezirk, einem Haus oder bei einem Menschen anzukommen.

Wenn wir andere Menschen gedankenlos nachahmen und aus purer Bequemlichkeit nicht nachdenken, ist die Wahrscheinlichkeit, dass wir der werden, den wir uns erträumen, gleich der Wahrscheinlichkeit, mit der ein Spielzeugauto von einem Teil der Stadt in einen anderen gelangt.

Und wieder stellt sich die Frage: Warum kann ein kleiner Junge eine ganze Kuhherde zur Weide führen?

Es ist der Intellekt! Der Intellekt entwickelt sich stärker als bei den anderen, wenn wir nachdenken und die scheinbar unerschütterlichen Teile unseres Bewusstseins überprüfen.

Eine Information, die tief im Unterbewusstsein sitzt, diktiert Verhaltensmuster, deren Sie sich nicht einmal bewusst sind. Deswegen freuen wir uns, sind traurig oder wütend. Und wir können unser ganzes Leben darauf verwenden, diese Programme abzuspulen.

Dorthin müssen wir vordringen und Ordnung schaffen. Mit diesem Ziel sprechen wir über dieses Thema. Es ist das Allerheiligste, das Fundament, auf dem das Schicksal eines Menschen gründet.

Sie wollen eine attraktive, sportliche Figur haben? Also sind Sie mit Ihrer Figur nicht zufrieden. Und was hindert Sie daran, ins Fitnessstudio zu gehen? Oder zu Hause zu trainieren? Sie werden jetzt sagen: Dies stört und jenes stört, dies fehlt und jenes auch. »Und überhaupt, wenn ich dies und das und jenes hätte, dann würde ich ... aber hallo!«

Doch so ist das Bäuchlein rund, und die Beine sind krumm. Dabei wissen Sie eigentlich, wie Sie erreichen können, was Sie wollen. Sie wissen es, machen es sich aber nicht bewusst. Denn so ist das Leben einfach bequemer.

Im Unterbewusstsein liegt das Fundament Ihrer Verhaltensweisen, Ihres Charakters, Ihres Schicksals, Ihres gesamten Lebens! Solange wir nicht dorthin vordringen, solange wir dort keine Ordnung geschaffen haben, wird jeder Versuch, Ihr Leben von außen zu verändern, kaum Chancen auf Erfolg haben!

Als Beispiel möchte ich Ihnen eine kleine Geschichte erzählen. Vor einigen Jahren gingen wir zu den Moskauer Hochschulen, traten vor die Studenten, und am Ende solcher Zusammenkünfte boten wir ihnen ein Leistungsstipendium an. Für besonders gute Studenten.

Jedem von ihnen wollten wir fünfzigtausend Euro im Jahr zahlen. Ein Stipendium bedeutet, dass man Geld geschenkt bekommt. Für Studienerfolge waren wir bereit, den Studen-

ten ein Geschenk zu machen. Auf diese Weise wollten wir die besten und aufgewecktesten Studenten finden, die am meisten Initiative und Mut zeigten.

Wenn Ihnen jemand fünfzigtausend Euro anbietet, sagen Sie dann Nein? Sie strecken doch eher beide Hände aus: »Klar! Her damit!« Und wir sagten: »Gut, wir geben euch das Geld. In einem Monat treffen wir uns wieder und zahlen es aus.«

Jedes Mal kamen zu dem zweiten Treffen nur zehn Prozent derer, die beim ersten Mal da gewesen waren. Wo blieben die anderen? Sie hätten ja nichts weiter zu tun brauchen, sondern einfach nur dreißig Tage später das Geld abholen müssen. Was meinen Sie?

Wir hatten in diesen Menschen einen einmonatigen Wettlauf zwischen ihren starken und schwachen Seiten ausgelöst. Der Mensch ist immer träge. Stimmen Sie mir zu? Ja? Ha, wir reden aber gerade nicht über die Studenten, sondern über Sie!

Der Mensch tendiert stets zum Nichtstun, zur absoluten Trägheit, zur ewigen Ruhe. Das ist eine Art Faulheit aus innerer Überzeugung.

Wer sagt schon von sich: »Ich bin faul, ich möchte nichts tun.«? Das wäre zu ehrlich, stimmt's? Ehrlichkeit ist ein Merkmal starker Menschen, und Faulheit ist eine Schwäche. Faulheit wird immer durch Lügen und Selbstbetrug kompensiert. Sie betrügen sich also selbst.

Auch Betrug, Lügen und Schwäche haben eine eigene Kraft. Eine äußerliche Kraft. »Ich glaube daran, alle anderen Informationen interessieren mich nicht!«, »Ich bin dieser

Meinung, eine andere brauche ich nicht zu kennen!«, »Ich habe recht, alle anderen haben unrecht!«

Zu solchen Äußerungen kommt es deshalb, weil schwache Menschen immer im selben Zustand sind – sie sind physisch am Leben, aber schöpferisch tot. Sie schwimmen mit dem Strom, wohin der Fluss des Lebens sie treibt, und alles Übrige bemerken sie nicht.

Wenn ein Mensch lange mit dem Strom schwimmt, dann hört er auf, in den Fluss des Lebens einzutauchen. Nicht umsonst sagt man: »Schaum und Müll schwimmen immer oben.« Weil sie leicht sind.

Mir ist natürlich klar, dass Sie nicht verstehen, warum ich Sie damit überfalle. Ich weiß ganz einfach aus der Praxis, dass es keine Menschen gibt, die von Geburt an stark oder genial sind. »Glück gehabt« ist eine Erfindung von faulen Menschen. Jeder Mensch kann genial sein, jeder Mensch kann stark sein!

Es ist einfach nur der leichteste Weg, nichts zu denken. Es ist am leichtesten, das zu wiederholen, was andere gemacht haben, und bei diesen Wiederholungen zu versuchen, der Beste zu sein. Der schwierigste Weg ist der Weg des Denkers. Und der Denker ist es, der alles in dieser Welt erschafft!

Der eine hat das Mobiltelefon erfunden, und nun benutzen es alle. Ein anderer hat ein kleines Programm erfunden, das nur siebenhundertzwanzig Kilobyte umfasst, also auf eine Diskette passt. Das ist mittlerweile eine mikroskopische Größe im Vergleich zu Gigabytes und Terabytes. Und er nannte es »Fenster«, auf Englisch »Windows«. Er wollte nicht das wiederholen, was andere vor ihm gemacht hatten, er wollte nicht der Beste unter den Nachäffern sein. Er ging seinen eigenen Weg.

Vor etwa zwanzig Jahren lernte ich einen Mann kennen. Er war einer von drei Wissenschaftlern, die in ihrer Freizeit an einer neuen Erfindung gearbeitet hatten. Sie wurden aus den Labors und Hochschulen gejagt, man ließ sie nicht weiterarbeiten.

Der Wissenschaftsrat versammelte sich deswegen einige Male und warnte die Troika: »Wenn Ihr nicht mit diesem Schamanentum, dieser Pseudowissenschaft aufhört, werdet Ihr nicht nur entlassen, sondern auch wegen privater Nutzung staatlicher Technik verklagt!«

Sie aber brachten ihre Erfindung zu Ende, und die nennt sich heute »Laser«. Später stellte man ihnen die Frage: »In der Natur gibt es keinen Laser, und die gesamte Wissenschaftswelt wusste, dass sich das Licht unter natürlichen Bedingungen zerstreut. Was hat Sie dazu inspiriert, eine Quelle von gebündelten Lichtstrahlen zu erfinden?«

Wie sich herausstellte, hatte sie das Buch »Der Hyperboloid des Ingenieurs Garin« von Alexei Tolstoi inspiriert. Ein Science-Fiction-Roman!

Stellen Sie sich das vor – da hat also ein gewöhnlicher Literat etwas erdacht, einen Science-Fiction-Roman geschrieben, und drei Spinner haben diese Idee realisiert. Die gesamte Wissenschaftswelt hielt sie für verrückt.

Weder die Tatsache, dass Sie ein erwachsener Mensch sind, noch, dass Sie und ich über einen akademischen Grad verfügen, hat etwas damit zu tun, dass in jedem von uns ein Denker wohnt. Ein Denker ist ein Mensch, der in jedem Phänomen etwas Lehrreiches findet, und immerzu löst das Geschehen um ihn herum Fragen bei ihm aus.

Alles ringsum verleiht Kraft oder aber lässt einen schwach werden. Sie haben immer die Wahl!

Deswegen sage ich meinen Seminarteilnehmern so oft, dass sie auf ihre Mentoren achten sollen, dass sie von ihnen lernen sollen. Wen ich mit Mentor meine? Ich gebe Ihnen gleich seine Anschrift samt Vor- und Familiennamen.

Der erste Mentor, bei dem Sie gründlich in die Lehre gehen sollten, heißt »Herkunft«, gemeint sind die Traditionen. Unsere Herkunft birgt riesige Kräfte und eine Basis, mit deren Hilfe Sie jede Menge Kraft und Zeit sparen können.

Um die Lebensfreude in sich wiederzufinden, müssen Sie sich Ihren Wurzeln zuwenden und sich mit Ihren Traditionen befassen.

Denn dieser Mentor ist einige Tausend Jahre alt und hat die Erfahrungen von vielen Millionen Menschen gesammelt.

Der Name Ihres zweiten Mentors ist Ihre Religion. Ich möchte Sie darauf aufmerksam machen, dass die verschiedenen Religionen sehr viel Gemeinsames haben: Gebote, Gleichnisse, Verhaltensregeln.

Wenn Sie das, was in den Heiligen Schriften steht, zutiefst annehmen und ehrlich umsetzen, wird Ihr Leben von göttlichem Licht und universeller Liebe gesegnet sein.

Wenn Ihnen in Ihrer Familie zum Beispiel etwas nicht gefällt, Sie mit etwas unzufrieden sind, sagen wir, mit dem Verhalten Ihres Mannes oder Ihrer Kinder, lassen Sie sie zunächst in Ruhe. Anstatt gelassen zu bleiben, wäre es natürlich einfacher, einen Grund zu suchen und dem anderen zu sagen: »Bessere dich, werde besser als ich, ordne dich mir unter.«

Die am weitesten verbreitete Form dieses Schwachsinnns lautet: »Ich will, dass du so und so bist!«, oder: »Ich finde,

eine gute Ehefrau muss so und so sein und das und das machen!« Das ist ein absolut sinnloses Unterfangen, denn es ist nicht möglich, einen Menschen zu ändern. Der Mensch kommt fertig zur Welt.

Alle Religionen sprechen davon, dass man bei sich anfangen und seinen Nächsten lieben soll wie sich selbst. So ist es doch? Dass die eigenen Gedanken und Taten rein und ehrlich sein sollen, steht in jeder Heiligen Schrift an die hundertmal geschrieben. Und wer bemüht sich darum?

Der Sinn liegt schließlich nicht in formalen Ritualen, sondern in einem tiefen Verständnis und der aufrichtigen Umsetzung der Vermächtnisse. Befassen Sie sich also gründlich mit den positiven Seiten Ihrer Religion und leben Sie danach.

Kehren wir jetzt zurück zu unseren besagten Studenten. Dass sie sich an der Hochschule immatrikulieren konnten, heißt noch nicht, dass aus ihnen erfolgreiche Menschen werden. Und wir hatten ihnen dreißig Tage gegeben, um sich über die eigenen inneren Stärken oder Schwächen klar zu werden.

Was sie sich in dieser Zeit nicht alles ausdachten: »Hier lauert eine Gefahr, ich sollte das Geld nicht nehmen!«, »Kostenlosen Käse gibt's nur in der Mausefalle!« und ähnliche Befürchtungen. Ohne unser Zutun hatten sie sich selbst matt gesetzt, und neun von zehn gingen von Bord.

Jeder von uns hat Schwächen, jeder von uns hat Stärken. Unsere Aufgabe ist es, zu ihren Wurzeln vorzudringen. Lassen Sie uns jetzt in die Bibliothek gehen, in der Hunderte von nützlichen Büchern stehen: »Wie man eine glückliche Ehefrau wird«, »Wie man Freunde findet«, »Wie man ein glücklicher Ehemann wird«, »Wie man in Harmonie liebt und lebt« ...

Da gibt es ganze Regalwände mit Lehrbüchern. Lassen Sie uns nachschauen, worum es im Wesentlichen geht. Was liegt allem im Innersten zugrunde? Das Verhältnis der Geschlechter – von Mann und Frau. Der Sexualtrieb. Stimmen Sie mir zu?

Was tun wir, wenn wir uns füreinander begeistern? Nun, hundert Männer sehen eine Frau und denken sich: »Hat die eine plumpe Figur, eine schiefe Nase, krumme Beine – das ist wahrscheinlich die hässlichste Frau der Welt!«

Aber dann kommt einer und sagt ihr: »Sie sind so wunderschön, wie eine Prinzessin! Ich bin bezaubert von Ihnen, für mich sind Sie die Wundervollste und Klügste von allen!« Da lügt er natürlich. Aber wie wirkt er auf diese Frau?

Für sie ist er etwas Besonderes, stimmt's? Und bei allen Männern ist das ebenfalls so: Im Grunde sind sie absolut versessen auf Komplimente. Nur mit aufrichtigen Komplimenten und Begeisterung kann man Gegenliebe erzeugen!

Herkunft, Geschlecht, Religion – das sind die drei Quellen, Ihre drei Mentoren. Wenn Sie ein Problem haben, wenden Sie sich an sie, sie helfen Ihnen!

Das sind die äußeren Mentoren. Es gibt auch einen inneren Mentor, der immer weiß, was Sie zu tun haben, damit Sie das bestmögliche Ergebnis erzielen, damit Sie kinderleicht ein gestecktes Ziel erreichen. Dieser Mentor heißt »Intuition«.

Ich selbst habe ein Buch darüber geschrieben, wie man seine Intuition fördert. Es heißt »Wie findet man ohne großen Aufwand eine Million Lösungen«. Holen Sie es sich, lesen Sie es, üben Sie, und Sie finden leicht den Weg zum Er-