



So denken

Millionäre

**Die Beziehung zwischen Ihrem
Kopf und Ihrem Kontostand**

T. Harv Eker

Leseprobe



So denken Millionäre

Durch Anwendung der von ihm gelehrtten Grundsätze schaffte es T. Harv Eker in nur zweieinhalb Jahren vom Niemand zum Millionär. Er ist Generaldirektor von Peak Potentials Training, einem der am schnellsten wachsenden US-Unternehmen im Bereich der Erfolgsschulung. Die Menschen reisen

aus der ganzen Welt an, um an seinen stets ausverkauften Seminaren teilzunehmen. Bis jetzt haben Ekers Lehren mehr als eine Viertelmillion Menschen erreicht. In diesem revolutionären Buch teilt er nun zum ersten Mal mit Ihnen seine bewährten Erfolgsgeschichten.

Teil I

Ihr finanzielles Verhaltensmuster

Wir leben in einer dualistischen Welt: auf und ab, hell und dunkel, heiß und kalt, ein und aus, schnell und langsam, rechts und links. Dies sind nur einige wenige Beispiele für Tausende solcher Gegensätze oder Pole. Damit ein Pol existieren kann, muss auch der gegensätzliche Pol existieren. Ist es möglich, eine rechte Seite ohne eine linke zu haben? Ausgeschlossen.

Wenn es „äußere“ Gesetze für Geld gibt, muss es infolgedessen auch „innere“ Gesetze geben. Zu den äußeren Gesetzen gehören Dinge wie Wirtschaftskunde, Finanzmanagement und Investitionsstrategien. Diese sind unbedingt erforderlich. Doch die inneren Gesetze sind genauso wichtig. Eine gute Analogie wäre hier das Beispiel eines Tischlers und seiner Werkzeuge. Die

besten Werkzeuge zu haben ist Grundvoraussetzung, doch ein erstklassiger Tischler zu sein, der diese Werkzeuge meisterhaft einsetzt, ist noch weit wichtiger.

Ich habe ein Motto: „Es reicht nicht, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Sie müssen auch die richtige Person zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein.“

Also, wer sind Sie? Wie denken Sie? Woran glauben Sie? Was für Gewohnheiten und Eigenheiten haben Sie? Wie denken Sie wirklich über sich selbst? Wie viel Selbstvertrauen haben Sie? Wie gut können Sie Beziehungen zu anderen aufbauen? Wie weit vertrauen Sie anderen? Glauben Sie wirklich, dass Ihnen Wohlstand zusteht? Sind Sie in der Lage, trotz Furcht, Sorgen, Unannehmlichkeiten und Unbequemlichkeiten zu handeln? Können Sie auch dann aktiv werden, wenn Sie nicht in der Stimmung sind? Tatsache ist, dass Ihr Charakter, Ihr Denken und Ihre Überzeugungen zu einem wesentlichen Teil das Ausmaß Ihres Erfolges bestimmen.

Einer meiner Lieblingsautoren, Stuart Wilde¹, formulierte es einmal so: „Der Schlüssel zum Erfolg ist, die eigene Energie zu erhöhen. Wenn Sie das tun, ziehen Sie

¹ In England gebürtiger US-Autor, Mystiker und Visionär (www.stuartwilde.com)

die Menschen auf natürliche Weise an. Und wenn sie vor der Tür stehen, schicken Sie ihnen eine Rechnung!“

Warum ist Ihr finanzielles Verhaltensmuster so wichtig?

Haben Sie schon einmal von Menschen gehört, die finanziell am Ende sind? Ist Ihnen aufgefallen, dass einige Menschen viel Geld haben, aber dann alles wieder verlieren, oder dass einige Menschen mit ausgezeichneten Geschäftskonzepten einen fantastischen Start hinlegen, aber dann trotzdem nicht erfolgreich sind? Nun kennen Sie die wahre Ursache. Von außen sieht es aus wie Pech, ein Abschwung in der Wirtschaft, ein lausiger Geschäftspartner, was auch immer. Von innen betrachtet sieht es jedoch ganz anders aus. Das ist der Grund, weshalb der Reichtum für so manche, die das große Geld machen, dafür aber von innen her noch nicht bereit sind, nur von kurzer Dauer ist und sie alles wieder verlieren.

Die Mehrzahl der Menschen hat einfach nicht die Fähigkeit, das große Geld zu machen und dieses dann auch festzuhalten beziehungsweise mit den gestiegenen Herausforderungen, die mit mehr Geld und Erfolg einhergehen, fertig zu werden. Das, meine Freunde, ist der Hauptgrund dafür, dass diese Menschen nicht viel Geld haben.

Lottogewinner sind ein perfektes Beispiel. Forschungen haben wieder und wieder gezeigt, dass die meisten Lottogewinner, ganz egal, wie groß ihr Gewinn ist, schließlich wieder zu ihrem ursprünglichen finanziellen Status zurückkehren, zu der Vermögenssumme, mit der sie gut umgehen können. Andererseits gilt für Selfmade-Millionäre genau das Gegenteil. Ist Ihnen eigentlich schon aufgefallen, dass Selfmade-Millionäre, die ihr Geld verlieren, es für gewöhnlich innerhalb relativ kurzer Zeit wieder zurückbekommen? Donald Trump² ist ein gutes Beispiel. Trump besaß Milliarden, verlor alles und gewann einige Jahre später alles zurück und noch etwas mehr.

Woher kommt dieses Phänomen? Weil Selfmade-Millionäre zwar ihr Geld verlieren können, aber nicht die

wichtigste Grundlage ihres Erfolges: ihr Millionärsdenken. Im Fall von Donald Trump ist es natürlich ein Milliardendenken. Ist Ihnen klar, dass Donald Trump niemals nur ein Millionär sein könnte? Wenn Donald Trump netto nur eine Million Dollar besäße, wie würde er ihrer Meinung nach über seinen finanziellen Erfolg denken? Die meisten Menschen würden darin übereinstimmen, dass er sich wahrscheinlich wie ein finanzieller Versager fühlen würde, als ob er pleite wäre.

Das liegt daran, dass das finanzielle „Barometer“ von Donald Trump auf Milliarden, nicht Millionen, geeicht ist. Die finanziellen Barometer der meisten Menschen sind auf das Erwirtschaften von Tausenden, nicht Millionen, geeicht. Und die finanziellen Barometer von manchen Menschen sind nur auf Hunderte, noch nicht einmal Tausende Dollar, eingestellt. Bei manchen steht das finanzielle Barometer sogar auf weniger als Null. Die frieren sich den Hintern ab und wissen nicht warum!

Die Wahrheit ist, dass nur die wenigsten ihr volles Potenzial ausschöpfen. Die meisten Menschen sind nicht erfolgreich. Entsprechende Forschungen haben gezeigt, dass 80 Prozent der Menschen niemals finanziell so frei sein werden, wie sie es gerne hätten, und 80 Prozent werden niemals behaupten, dass sie wirklich glücklich sind.

Der Grund ist einfach. Die meisten Menschen sind bewusstlos. Sie sind am Steuer eingennickt. Ihr Denken und Arbeiten ist oberflächlich – nur auf dem basierend, was sie sehen können. Sie leben ausschließlich in der für sie sichtbaren Welt.

Wie sieht Ihr finanzielles Verhaltensmuster aus und wie entsteht es?

Bei meinen Auftritten im Radio und im Fernsehen bin ich bekannt dafür, immer die folgende Aussage zu machen: „Geben Sie mir fünf Minuten und ich sage Ihnen Ihre finanzielle Zukunft für den Rest Ihres Lebens voraus!“

² Amerikanischer Geschäftsmann, TV-Persönlichkeit und Milliardär; geb. 14. Juni 1946

Wie? Mir genügt eine kurze Unterhaltung, um festzustellen, wie Ihr Verhaltensmuster in Bezug auf Geld und Erfolg aussieht. Jeder von uns hat ein persönliches Verhaltensmuster bezüglich Geld und Erfolg, das tief in unser Unterbewusstsein eingebettet ist. Dieses Verhaltensmuster bestimmt mehr als alles andere unser finanzielles Schicksal.

Was ist ein finanzielles Verhaltensmuster? Betrachten wir als Analogie einmal den Bauplan eines Hauses, bei dem es sich um einen festgelegten Plan oder eine festgelegte Konstruktion für das jeweilige Haus handelt. Ebenso entspricht Ihr finanzielles Verhaltensmuster Ihrem festgelegten Programm oder Ihrer Art der Beziehung zu Geld.

Ich möchte Ihnen eine äußerst wichtige Formel vorstellen. Sie bestimmt, wie Sie Ihre Wirklichkeit und Ihren Wohlstand schaffen. Viele der angesehensten Lehrer im Bereich des menschlichen Potenzials haben diese Formel als Grundlage für ihren Unterricht benutzt. Die Formel wird „Prozess der Manifestation“ genannt und lautet wie folgt:

$$T \rightarrow F \rightarrow A = R$$

Ihr finanzielles Verhaltensmuster besteht aus einer Kombination Ihrer Gedanken, Gefühle und Handlungen im Bereich des Geldes.

Wie entsteht nun Ihr finanzielles Verhaltensmuster? Die Antwort ist einfach. Ihr finanzielles Verhaltensmuster besteht primär aus den Informationen beziehungsweise der „Programmierung“, die Sie in der Vergangenheit und insbesondere als kleines Kind erfahren haben.

Von wem ging diese Programmierung oder Konditionierung aus? Bei den meisten Menschen umfasst die Liste Eltern, Geschwister, Freunde, Autoritätspersonen, Lehrer, religiöse Führer, die Medien und Ihre Kultur, um nur einige zu nennen.

Nehmen wir einmal die Kultur. Ist es nicht wahr, dass bestimmte Kulturen einen bestimmten Umgang mit Geld pflegen, während der Ansatz in anderen Kulturen

wiederum ganz anders aussieht? Glauben Sie, ein Kind krabbelt mit seiner Einstellung zum Geld fix und fertig aus dem Mutterleib, oder glauben Sie, dem Kind wird beigebracht, wie man mit Geld umgeht? Ganz recht. Jedem Kind wird beigebracht, wie es über Geld denken und diesbezüglich handeln soll.

Das Gleiche gilt auch für Sie, für mich, für jeden. Ihnen wurde beigebracht, wie Sie zu denken und zu handeln haben, wenn es um Geld geht. Dieses erlernte Verhalten wird zu Ihrer Konditionierung, die zu automatischen Reaktionen führt, denen Sie für den Rest Ihres Lebens unterliegen. Natürlich nur, wenn Sie nicht eingreifen und die Gelddateien in Ihrem Denken überarbeiten. Das ist genau das, was wir in diesem Buch tun werden und was wir jedes Jahr für Tausende Menschen auf einer noch tieferen und beständigeren Ebene im „Millionaire Mind Intensive“-Seminar tun.

Wir haben bereits festgestellt, dass Gedanken zu Gefühlen, Gefühle zu Handlungen und Handlungen zu Ergebnissen führen. Hier habe ich nun eine interessante Frage für Sie: Wo kommen unsere Gedanken her? Warum denken wir anders als die Person neben uns?

Ihre Gedanken entspringen den „Informationsdateien“, die Sie in den Aktenschranken Ihres Denkens abgelegt haben. Wo kommen diese Informationen also her? Sie entstammen früheren Programmierungen. Ganz recht, Ihre ehemals stattgefundene Konditionierung bestimmt jeden Gedanken, der in Ihnen aufkommt. Darum spricht man häufig vom konditionierten Denken.

Um diese Einsicht wiederzugeben, können wir unseren Prozess der Manifestation wie folgt korrigieren:

$$P \rightarrow T \rightarrow F \rightarrow A = R$$

Ihre Programmierung (P) führt zu Ihren Gedanken (T); Ihre Gedanken führen zu Ihren Gefühlen (F); Ihre Gefühle bringen Ihre Handlungen (A) hervor und Ihre Handlungen führen zu Ihren Ergebnissen (R). Genauso wie man es bei einem PC macht, ist daher der erste

wichtige Schritt zur Veränderung der Ergebnisse die Änderung der Programmierung.

* * *

Teil II

Die Vermögensdateien

17 Punkte, in denen sich das Denken und Handeln reicher Menschen von dem armer Menschen oder Menschen der Mittelschicht unterscheidet

In Teil I dieses Buches haben wir den Prozess der Manifestation besprochen. Erinnern wir uns daran, dass Gedanken zu Gefühlen, Gefühle zu Handlungen und Handlungen zu Ergebnissen führen. Alles fängt mit Ihren Gedanken an – die ja von Ihrem Denken erzeugt werden. Ist es nicht erstaunlich, dass unser Denken die Grundlage unseres Lebens ist und dennoch die meisten von uns keine Ahnung haben, wie dieses mächtige Instrument eigentlich funktioniert? Fangen wir also einmal damit an, uns auf einfache Weise anzuschauen, wie das Denken funktioniert. Metaphorisch gesprochen ist Ihr Denken nichts weiter als ein großer Aktenschrank, so wie er vielleicht in Ihrem Büro oder auch bei Ihnen zu Hause herumsteht. Alle eingehenden Informationen werden beschriftet und in Mappen abgelegt, sodass man sie leicht wiederfinden kann. Auf diese Weise überleben wir. Haben Sie das genau gehört? Ich sagte nicht, auf diese Weise geht es uns gut, ich sagte, auf diese Weise überleben wir.

In jeder Situation konsultieren wir die Dateien in unserem Kopf, um herauszufinden, wie wir reagieren sollen. Nehmen wir zum Beispiel einmal an, dass Sie das

Für und Wider einer finanziellen Chance erwägen. Sie gehen automatisch zu Ihrer Datei mit der Aufschrift „Geld“ und entscheiden anhand der Informationen in dieser Datei, was Sie tun wollen. Die einzigen Gedanken, die Sie über Geld haben können, sind eben diese in Ihrer Datei „Geld“ abgespeicherten Informationen. Das ist alles, worüber Sie nachdenken können, denn unter dieser Rubrik gibt es sonst nichts anderes an Informationen in Ihrem Kopf.

Sie treffen Ihre Entscheidung auf der Grundlage dessen, von dem Sie im Zeitpunkt der Entscheidung annehmen, dass es logisch, vernünftig und Ihrer Information angemessen ist. Sie treffen eine Wahl, die Sie für die richtige Wahl halten. Das Problem jedoch ist, dass Ihre richtige Wahl unter Umständen vielleicht keine erfolgreiche Wahl ist. Denn was für Sie eigentlich vollkommen vernünftig und wie eine gute Wahl aussieht, kann dennoch fortgesetzt zu vollkommen schlechten Ergebnissen führen.

Nehmen wir zum Beispiel einmal an, dass meine Frau im Einkaufszentrum ist. Da sollte ich mit meiner Vorstellungskraft wirklich keine Schwierigkeiten haben! Sie sieht diese grüne Geldbörse. Der Preis ist um 25 Prozent gesenkt worden. Sofort geht meine Frau zu den Dateien in ihrem Kopf und fragt: „Sollte ich mir diese Geldbörse kaufen?“ Innerhalb einer Nanosekunde kommt die Antwort ihrer mentalen Dateien: „Du suchst doch eine grüne Geldbörse passend zu den grünen Schuhen, die du letzte Woche gekauft hast. Außerdem hat sie gerade die richtige Größe. Kaufen!“ Und wenn sie dann mit der Börse zur Kasse rast, ist sie in ihrem Denken nicht nur darüber glücklich, dass sie diese wunderschöne Geldbörse erwischt hat, sondern auch noch stolz darauf, dass sie sie 25 Prozent billiger gekriegt hat.

In ihrem Denken ist dieser Einkauf vollkommen vernünftig. Sie will diese Geldbörse haben, sie glaubt, sie zu brauchen, und es handelt sich doch um ein Schnäppchen. Doch an keinem Punkt regte sich etwas in ihrem Denken, dass da sagte: „Schon wahr, das ist wirklich eine schöne Geldbörse und sie ist auch ein Schnäppchen.“

Aber im Augenblick habe ich 3.000 Dollar Schulden, also halte ich mich besser zurück.“

Diese Information lag ihr nicht vor, weil es in ihrem Denken keine Datei gibt, die eine solche Information enthält. Die Datei mit „Wenn du Schulden hast, sollst du nichts mehr kaufen“ wurde niemals in ihr installiert und ist einfach nicht vorhanden, was bedeutet, dass diese spezifische Option einfach nicht zur Wahl steht.

Können Sie mir folgen? Wenn Sie Ordner in Ihrem Aktenschrank haben, die für Ihren finanziellen Erfolg nicht förderlich sind, dann sind diese Dateien dennoch die einzigen Optionen, zwischen denen Sie wählen können. Das fühlt sich natürlich, automatisch und vollkommen vernünftig an, doch schließlich führen diese Optionen zum finanziellen Versagen oder – im besten Falle – zur Mittelmäßigkeit. Umgekehrt jedoch, wenn Sie über mentale Dateien verfügen, die den finanziellen Erfolg fördern, dann werden Sie auf natürliche und ganz automatische Weise zu Entscheidungen kommen, die zum Erfolg führen. Sie werden darüber nicht nachdenken müssen. Ihre normale Art zu denken wird zum Erfolg führen – wie bei Donald Trump. Seine Denkstruktur produziert Wohlstand und Reichtum.

Wenn es um Geld geht, wäre es dann nicht von unglaublichem Wert, wenn man inhärent denken könnte wie reiche Menschen? Ich hoffe doch sehr, dass Sie alle gesagt haben: „Aber unbedingt!“, oder etwas in der Art. Nun, Sie können wie Reiche denken! Die Denkstruktur reicher Menschen unterscheidet sich stark von der Denkstruktur armer Menschen, aber auch von Mittelständlern.

Reiche Menschen denken einfach vollkommen anders über Geld, Wohlstand, sich selbst, andere Menschen und so gut wie alle sonstigen Aspekte des Lebens. In Teil II dieses Buches werden wir einige dieser Unterschiede unter die Lupe nehmen und als Bestandteil unserer Rekonditionierung 17 alternative „Vermögensdateien“ in Ihrem Denken installieren. Mit neuen Dateien erhalten Sie auch neue Wahlmöglichkeiten. Wenn Sie

wieder einmal anfangen wollen, wie arme Menschen bzw. Mittelständler zu denken, dann können Sie innehalten und sich ganz bewusst auf die Denkstruktur der Reichen konzentrieren. Denken Sie stets daran, Sie können wählen, so zu denken, dass Ihr Glück und Erfolg gefördert wird, anstatt Denkstrukturen zu pflegen, die das Gegenteil bewirken.

* * *

Vermögensdatei Nr. 1:

Reiche Menschen glauben: „Ich gestalte mein Leben selbst.“
Arme Menschen glauben: „Leben ist etwas, das mir zustößt.“

Wenn Sie Wohlstand und Reichtum erlangen wollen, dann ist eine der unbedingten Voraussetzungen hierfür, dass Sie davon ausgehen, dass Sie das Schiff Ihres Lebens selbst steuern, insbesondere Ihres finanziellen Lebens. Mit anderen Worten: Sie müssen unbedingt begreifen, dass Sie Ihr Leben selbst in der Hand haben. Wenn Sie das nicht glauben, dann gehen Sie notwendigerweise davon aus, dass Sie nur wenig oder gar keine Kontrolle über Ihr Leben haben. Daher haben Sie dann auch nur wenig oder gar keine Kontrolle über Ihren finanziellen Erfolg. Das ist natürlich keine dem Reichtum förderliche Einstellung.

Ist Ihnen jemals aufgefallen, dass es für gewöhnlich die armen Menschen sind, die ein Vermögen ausgeben, um in der Lotterie zu spielen? Sie glauben doch tatsächlich, dass sie zu Reichtum gelangen, indem jemand ihren Namen aus einem Hut zieht. Sie verbringen den Samstagabend vor dem Fernseher und schauen sich ganz aufgeregt die Ziehung der Lottozahlen an, um herauszufinden, ob ihnen diese Woche Reichtum beschieden sein wird.

Sicher, jeder möchte in der Lotterie gewinnen und sogar reiche Menschen spielen ab und zu aus Spaß. Doch erstens geben sie nicht ihr halbes Gehalt für

Lottoscheine aus und zweitens ist es nicht ihre Hauptstrategie, im Lotto zu gewinnen und so reich zu werden.

Sie müssen fest davon ausgehen, dass Sie selbst es sind, der seinen Erfolg hervorbringt. Sie müssen glauben, dass Sie selbst Ihre Mittelmäßigkeit und Ihren Kampf um Geld und Erfolg verursachen. Bewusst oder unbewusst: Sie stehen immer am Steuer.

Anstatt Verantwortung für das zu übernehmen, was in ihrem Leben geschieht, spielen arme Menschen immer die Rolle des Opfers. Opfer beherrscht meist der Gedanke: „Ich armes Geschöpf!“ Und schwuppdwupp sorgt das Gesetz der Intention dafür, dass dies eintritt: Sie werden „arm“.

Achten Sie darauf, dass ich sagte, dass sie die Rolle des Opfers spielen. Ich sagte nicht, dass sie tatsächlich Opfer sind. Ich glaube nicht, dass irgendjemand ein Opfer ist. Ich glaube, dass Menschen die Opferhaltung annehmen, weil sie der Auffassung sind, dadurch etwas zu bekommen. Wir werden diesen Punkt in Kürze noch näher ausführen.

Nachdem ich das vorausgeschickt habe, bleibt die Frage: Woran erkennt man, ob ein Mensch die Opferrolle lediglich spielt? Solche Menschen hinterlassen für gewöhnlich drei ganz offensichtliche Hinweise: Bevor wir nun über diese Hinweise sprechen, möchte ich, dass Sie sich darüber im Klaren sind, dass ich natürlich vollkommen verstehe, dass keine der hier beschriebenen Lebensweisen irgendetwas mit einem Leser dieses Buches zu tun hat. Doch vielleicht, nur vielleicht, kennen Sie jemanden, der sich darin wiedererkennen könnte. Und vielleicht, nur vielleicht, kennen Sie diese Person sehr genau! Wie auch immer, ich schlage vor, dass Sie in diesem Kapitel gut aufpassen.

Opferhinweis Nr. 1: Schuldzuweisung

Wenn es darum geht, warum sie nicht reich sind, sind die meisten Opfer wahre Meister im „Schuld“-Spiel. Das Ziel dieses Spiels ist es herauszufinden, auf wie viele Menschen und Umstände man mit dem Finger zeigen

kann, ohne jemals die Schuld bei sich selbst zu suchen. Den Opfern scheint es Spaß zu machen. Leider begeistert es diejenigen, die das Pech haben, mit ihnen zusammen zu sein, nicht so sehr. Das liegt da-ran, dass alle Menschen, die den Opfern auf irgendeine Weise nahe stehen, eine mehr als leichte Zielscheibe abgeben.

Die Opfer schieben die Schuld auf die Wirtschaft, sie suchen die Schuld bei der Regierung, beim Aktienmarkt, ihrem Aktienhändler, ihrem Broker, ihrem Geschäft, ihrem Arbeitgeber, ihren Angestellten und Arbeitern, ihrem Manager, ihrer Geschäftszentrale, sie suchen die Schuld in der Verantwortungskette über ihnen und natürlich auch in der Verantwortungskette unter ihnen. Schuld sind natürlich auch der Kundendienst, der Versand, ihr Partner, ihre Ehefrau beziehungsweise ihr Ehemann, Gott und natürlich immer wieder die Eltern. Es ist immer jemand oder etwas anderes Schuld an ihrer Situation. Das Problem liegt nie bei ihnen selbst.

Opferhinweis Nr. 2: Rechtfertigungen

Wenn die Opfer nicht mit Schuldzuweisungen beschäftigt sind, dann hört man häufig, wie sie ihre Situation rechtfertigen oder rationalisieren, indem sie Sprüche klopfen wie: „Geld ist nicht wirklich wichtig!“, und „Geld ist nicht alles im Leben!“ Lassen Sie mich Ihnen einmal folgende Frage stellen: Wenn Sie sagen würden, dass Ihr Ehemann oder Ihre Ehefrau, Ihr Freund oder Ihre Freundin, Ihr Partner oder Ihr Freund wirklich nicht so wichtig wären, würden die dann lange bei Ihnen bleiben? Ich denke eher nicht. Und Geld würde auch nicht bei Ihnen bleiben!

ENDE

„So denken Millionäre“
finden Sie im Book-Shop auf Seite 96.

„GEBEN SIE MIR FÜNF MINUTEN UND ICH SAGE IHNEN IHRE FINANZIELLE ZUKUNFT FÜR DEN REST IHRES LEBENS VORAU! WIE? INDEM ICH IHR PERSÖNLICHES ,VERHALTENS-MUSTER BEZÜGLICH GELD UND ERFOLG' IDENTIFIZIERE.“

– T. HARV EKER, AUS „SO DENKEN MILLIONÄRE“

„DIES IST DAS STÄRKSTE, ÜBERZEUGENDSTE UND PRAKTISCHSTE BUCH DARÜBER, WIE MAN ZU REICHTUM GELANGT, DAS SIE JEMALS LESEN WERDEN. ES IST RANDVOLL MIT IDEEN, ERKENNTNISSEN UND STRATEGIEN, DIE IHR DENKEN UND IHRE ERGEBNISSE FÜR IMMER VERÄNDERN WERDEN.“

– BRIAN TRACY, AUTOR VON „GETTING RICH YOUR OWN WAY“

Wir alle haben ein persönliches finanzielles Verhaltensmuster, das tief in unserem Unterbewusstsein verankert ist, und es ist dieses Verhaltensmuster – mehr als alles andere –, das unser finanzielles Leben bestimmt. Sie können praktisch alles über Marketing, Verkauf, Verhandlungsmethoden, Aktien, Immobilien und die Finanzwelt wissen, doch wenn Ihr finanzielles Verhaltensmuster nicht auf Erfolg ausgerichtet ist, werden Sie niemals viel Geld haben. Die gute Nachricht: T. Harv Eker zeigt in seinem bahnbrechenden Bestseller, dass Sie jetzt dieses unterbewusste finanzielle Verhaltensmuster neu ausrichten können, um so auf natürlichem Wege erfolgreich zu sein.

ISBN 3-938350-27-X



9 783938 350270

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT