

DER GLAUBE AN ERFOLG

Harald Wessbecher

Es tönt so einfach, wenn wir sagen, wir müssten nur an den Erfolg glauben und dann werde er sich auch einstellen. Dass dem nicht so ist, zeigt der bekannte Seminarleiter und Autor Harald Wessbecher einleuchtend auf. Viele Menschen tragen unbewusste Glaubenssätze in sich, die alles andere als Erfolg nach sich ziehen: mangelndes Selbstwertgefühl zum Beispiel, falsche Vorstellungen über die eigenen Fähigkeiten oder Unkenntnis der energetischen Gesetze und vieles mehr.

Dieser Artikel ist ein Auszug aus einem Vortrag, gehalten am 15. September 2009 in Zürich.

Es gibt viele verschiedene Ideen, wie man zu Geld kommen kann. Eine Idee ist beispielsweise: ganz viel arbeiten, viele Stunden am Tag, viele Wochenenden und irgendwann macht sich das bezahlt. Manchmal funktioniert das und manchmal nicht. Dann gibt es die Idee: ganz viel Ausbildung machen, viel wissen, viel lernen, dann wandelt sich das irgendwann in bare Münze um. Manchmal stimmt das, manchmal nicht. Dann gibt es die Idee: Ich muss das esoterisch angehen. Positiv denken, mir vorstellen: Der Kosmos öffnet seine Schleusen, ich warte ab, dann fällt alles in mich rein und der Reichtum ist nicht mehr aufzuhalten, das Konto wird gesprengt. Manchmal klappt's, meistens nicht. Dann gibt's die Idee: Ich brauche viele persönliche Beziehungen und wenn ich die habe, kann ich mich überall reinschleichen und komme dann zu entsprechendem Rückfluss. Manchmal klappt's, manchmal nicht.

Die Frage, die sich dabei stellt, ist: Woran liegt es denn dann, wenn allzu viele verschiedene Methoden angeboten und angepriesen werden, aber Tatsache ist, dass sie nur manchmal funktionieren? Manche funktionieren sowieso nur schlecht, z.B. die Idee positiv zu denken hat sich bei denjenigen, die zu mir in die Praxis kamen, als ziemlich unbrauchbar erwiesen, wenn sie in Geldnot steckten und Geld anziehen wollten. Woran liegt das? Die Idee an sich ist vielleicht nicht falsch: positiv denken, sich etwas vorstellen ist gut. Man kann damit Energien in Bewegung setzen. Aber oftmals funktioniert's eben

nicht. Ich versuche zu erklären, woran es liegt, und möchte dazu sagen, dass ich vor meiner jetzigen Tätigkeit Ingenieur war, drei eigene Firmen hatte; ich war also in der Geschäftswelt tätig und über dreissig Jahre lang machte ich Firmenberatungen und mache das immer noch. Insofern bin ich indirekt natürlich auch am Puls des Geldes, habe viel gesehen, viel erlebt. Und das, was ich erzähle, ist einmal die Beobachtung von dem, was ich in diesem Firmenbereich gesehen habe, aber auch von dem, was ich bei Menschen gesehen habe, die zu mir kamen und um Hilfe fragten.

Vielleicht vorweg: Zu meiner speziellen Begabung gehört es, dass ich die Energien der Menschen sehen kann. Die meisten hier haben sicher schon mal gehört, dass jeder Mensch von einem Energiefeld umgeben ist, der Aura. Und diese, in meiner Sicht, zerfällt in zwei grundsätzlich unterschiedliche Schichten. Die eine Schicht der Aura spiegelt wieder, wie ein Mensch gekommen ist, also seine Kernenergie, Wesensenergie, die Kernpersönlichkeit. Dieser Aspekt der Aura verändert sich nie. Wenn ich jemanden anschau, dann weiss ich, wie er geboren ist, wie er sein könnte, wo seine Möglichkeiten sind, seine Fähigkeiten, seine Eigenheiten, was er als Sehnsucht mitgebracht hat, als Lebensweg, als Bestimmung. Das ist dort verankert und verlässt ihn nie. Und dann gibt es eine zweite Schicht der Aura, die widerspiegelt, welche Energien jemand aufgenommen hat von seinem Umfeld, und zwar im Moment der Zeugung. Anhand von

*Jeder Mensch sendet die ganze Zeit Impulse.
Was er aber sendet, ist abhängig von dem Verhältnis zwischen
mitgebrachter Energie und gelebter Energie.*

diesen Energien kann ich also sehen, wie jemand gelebt hat, wo seine Probleme waren, wie die Beziehung zu seinen Eltern war, wo er nicht über seinen Schatten springen kann, wo er in sich einen Knopf hat, den er nicht lösen kann, und welche Energien er aussendet – und jetzt wird's interessant: Bei den Energien, die jemand aussendet, ist es entscheidend für den materiellen Rückfluss, den Geldrückfluss, dass er ganz bestimmte Energien ausschickt.

Immer dann, wenn die mitgebrachte, die Wesensenergie, und die gelebte, die aufgesammelte Energie, weit auseinandergehen, hat ein Mensch Probleme; denn wenn die zwei auseinandergehen, dann vernichtet sich sein Energiepotenzial von selbst, das heisst seine Batterie wird leer. Das ist nicht gut. Der Mensch ist ein energetisches Wesen, er braucht für alles Energie, für Erfolg, für Gesundheit, für Magnetismus im zwischenmenschlichen Bereich. Ohne Energie ist er wie ein schlaffer Sack, der in der Ecke steht, und sein Leben um ihn herum zerfällt ganz langsam; aber nicht nur das, auch seine Wahrnehmung wird immer kleiner, problemfixiert, seine Gesundheit wird immer schlechter – und seine Bestimmung rückt weit, weit weg aus seiner Sicht. Irgendwann beginnt er sich geistlos zu wiederholen im Leben, wundert sich, warum es ihn nicht wirklich packt und ihm Spass macht.

Wenn die zwei zusammenfallen, die mitgebrachte und die gelebte Energie, dann ist es, als ob das Energieniveau auf ein Optimum ginge, und diese optimale Energie hilft einem Menschen, aus Gedanken kraftvolle Impulse zu machen und in seinem Leben tatsächlich das zu bewegen, was er bewegen will. Jeder Mensch sendet die ganze Zeit Impulse. Was er aber sendet, ist abhängig von dem Verhältnis zwischen mitgebrachter Energie und gelebter Energie. Passen sie nicht zusammen, sendet er wenig Energie aus. Passen sie gut zusammen, sendet er viel Energie aus.

Es gibt aber noch etwas anderes: Es ist nicht nur die Energiemenge, die wir aussenden, sondern auch die Prägung der Energie. Beides zusammen bestimmt, was wir im Leben empfan-

gen. Bezogen auf Geld ist mir nun Folgendes aufgefallen: Wenn ich Geld und Erfolg anziehen will, dann muss ich ganz tief in mir drin die Überzeugung ausstrahlen: Ich hab's verdient. Und das kann man nicht einfach so dahersagen, man kann sich das nicht einreden. Die Überzeugung muss auf Tatsachen beruhen, damit ich mir selbst erklären kann, warum ich Geld verdient habe. Fehlt mir diese Erklärung, habe ich ein Problem. Das kann ich schönreden, wie ich will. Alle Menschen, die ich kennengelernt habe und die Schwierigkeiten haben im materiellen Bereich, wussten nicht sicher, warum ihnen Geld, Grosszügigkeit und Erfolg zusteht. Das klingt jetzt vielleicht nicht so sehr tief, aber Ihr werdet gleich verstehen, was ich meine und warum das so ist.

Es hat nicht immer Geld gegeben. Es gab Zeiten, wo die Menschen autark waren. Autark heisst: Alles, was die Menschen zum Leben brauchen, erzeugen sie selbst. Ganz früher gab es die Jäger und Sammler und danach gab es dann die Farmer. Die Menschen brauchten kein Geld, bis ihnen eines Tages auffiel, dass nicht jeder Mensch die gleichen Fähigkeiten hat. So hat man mit der Zeit eine Expertenleistung gegen eine andere ausgetauscht. Wenn ich optimale Lebensqualität haben will, dann gehe ich dorthin, wo ich das Beste kriegen kann. Jeder Mensch hat eine Sehnsucht nach optimaler Lebensqualität, und daraus ist der Tauschhandel entstanden. Ich treffe mich an einem vorgegebenen Ort mit Menschen, die alle extrem gut sind in einer Sache. Diese Markt- oder Tauschplätze waren die erste Stufe zum Geld. Die nächste Stufe war folgende Idee, die Ursprungsform der Bank: Wir geben allem, was dort auf den Markt kommt, einen Wert. Diesen schreiben wir auf. Dann geben wir demjenigen, der etwas abgeliefert hat, diesen Zettel mit. Was er hat, kommt ins Lager. Wer es will, kann es mitnehmen und entsprechend den Zahlen, die er auf Papier hat, eintauschen. Der Ursprung des Geldes war also ein Tauschversprechen. Das Besondere daran war: Es gab welche, die sich bereit erklärten, gegen Gebühr diese Papiere abzustempeln und ihnen so den tatsächlichen

ursprünglichen Gegenwert zu verleihen. Heute gibt es unendlich viel mehr Geld als Tauschwert. Deswegen gibt es das momentane Wirtschaftsproblem. Man glaubt, man könne finanzielle Probleme lösen, indem man mehr Geld druckt und es auf den Markt wirft. Das ist Augenscheinerei, denn der Wert wird ja deshalb nicht mehr. Oder wie stellt Ihr Euch vor, dass über Nacht Fünfhundert Milliarden vernichtet werden, wenn es echte Werte wären. Es werden nicht Werte vernichtet, sondern nur die Illusion davon.

Die erste Idee des Geldes war also Tauschwert. Und diese Idee funktioniert so lange, wie jeder sich an diesen Tauschwert hält. Nun gab es natürlich mehrere Marktplätze, und man stellte fest: Wenn ich von einem Marktplatz in Norditalien zu einem andern in Österreich gehe, besitzt die Zahl dort einen andern Wert. Diese Zahl ist an einen Markt gebunden. Heute nennt man das Währung. Sie hängt davon ab, welche Gegenstände in welchem Land am einfachsten zu erzeugen sind. Dort sind sie am wenigsten wert. Und dort, wo sie am schwierigsten zu erzeugen sind, haben sie den höchsten Wert. Daraus gibt es den Währungswert.

Das Geld ist nur so viel wert wie die Bereitschaft der Leute, es einzutauschen – immer noch. Geld an sich hat keinen Wert, nur das Tauschversprechen, das dahinter steht. Was passiert, wenn viele sich weigern, das Tauschversprechen einzulösen? – Der Wert ist weg.

Heute gibt es nicht mal mehr Zettel, heute gibt es nur noch Zahlen im Computer. Heikle Sache. Viele leben in der Illusion, die Zahlen auf der Bank hätten einen Wert. Nicht wirklich. Die haben nur solange einen Wert, wie sich jeder daran hält. Was das bedeutet, kann man sehen, wenn die Börse zusammenbricht. Dann hält sich keiner mehr dran, der Wert wird vernichtet. Man kommt langsam weg von der Idee, dass das Geld auf der Bank oder als Papier tatsächlich einen Wert besitzt. Geld ist nur ein Tauschversprechen, und zwar ein sehr heikles. Deshalb gibt es im Moment mehr und mehr Strömungen, die versuchen, diesen Scheinwert wieder in reale Werte umzuwandeln und die Banken zu verpflichten sicherzustellen, dass die Werte, die sie schaffen, auch tatsächliche Werte sind – nicht nur auf dem Papier, wie es eben in den letzten

Jahrzehnten geschehen ist und weshalb das System im Moment zusammenbricht.



Was ist für uns daran wichtig? Wer geht zum Markt? Ein Tauschfähiger. Wer ist tauschfähig? Derjenige, der weiss, dass er etwas ganz Gutes zu bieten hat, dass er ein Experte ist. Er geht auf den Markt, um dort eine Leistung einzutauschen, die von einem andern Experten gegeben worden ist, um Lebensqualität zu schaffen. Das heisst, die eigentliche Symbolik hinter dem Markt war, Lebensqualität zu schaffen für jeden und in optimaler Form. Wenn ich jetzt aber zum Markt gehe und wissen will, ob ich tauschfähig bin, wie erfahre ich das? Wie weiss ich, ob ich ein Experte bin, ob ich etwas zu bieten habe, das andere wollen? Wie kriege ich das raus? – Ich muss Menschen beobachten. Das heisst, bevor ich weiss, ob das, was ich habe, überhaupt gut ist, tauschfähig und erwünscht, muss ich gucken, was Menschen brauchen und was es bereits gibt. Heutzutage nennt man diese Phase Marktforschung. Man untersucht Menschen überall. Man wandert, man reist. Man guckt, wer was in welcher Qualität hat. Und wenn ich das weiss, dann weiss ich, wie ich mich selbst einordnen kann. Als es Marktplätze gab, war es natürlich einfach. Ich brauchte nur hinzugehen und zu gucken: Was gibt es? Was kostet es? Bin ich marktfähig? Aber ich muss Menschen beobachten.

Der nächste Schritt ist, ich gehe auf den Markt und muss jetzt das, was ich habe, den Menschen so darstellen, dass sie überzeugt sind: Es hat einen Wert. Sie müssen es begreifen, bevor ich eine Chance habe, dass sie tatsächlich diesen Wert in Anspruch nehmen. Wenn ich einen Sack Äpfel habe und der steht unter der Bank,

zugeschlossen, und ich warte, bis mich einer fragt: „Was haben Sie denn da?“, dann kann ich lange warten und gehe mit meinem Sack wieder nach Hause. Die Äpfel zu zeigen – wie nennt man das? – Werbung. Man macht Werbung für sich – nicht in einer Art Hypnose, sondern indem man sagt: Ich habe das – wäre das etwas für Dich? Ich zeige, was ich zu bieten habe. Das ist nicht anrühlich, sondern ein Angebot von Wert.

Da der Mensch ein energetisches Geschöpf ist, Energie braucht, hat er ein inneres Bedürfnis, all das, was seine persönliche Energie anhebt, zu nutzen. Energie ist gleich Lebensenergie ist gleich Gesundheit ist gleich Erfolg ist gleich Magnetismus. Das heisst, ein Mensch hat in sich das Bestreben, alles zu nutzen und zu greifen, was seine Lebensqualität und damit seine Energie anhebt. Wenn ich also auf den Markt gehe und ich habe etwas ganz Tolles und ich weiss: Wer das kriegt, dessen Lebensqualität steigt drastisch, und ich erkläre das jemandem, wie wird er wahrscheinlich reagieren? Er will es haben. Warum will er es haben? Weil er weiss: Es gibt Lebensqualität und Energie.

Wenn ich etwas habe, das keiner braucht und keiner wirklich will, dann bleibe ich drauf sitzen. Wenn ich etwas habe, das zwar gut ist, es wollen es viele haben, aber es gibt es überall, bleibe ich vielleicht auch drauf sitzen. Das heisst: Um wirklich marktfähig zu sein, muss ich nicht nur besonders gut sein, ich sollte auch versuchen etwas zu haben, was nicht jeder hat. Und dazu muss ich intensiv Menschen beobachten.

Noch etwas zum Nachdenken: Stell Dir vor, ich bin Apfelbauer, habe also meine Äpfel und vielleicht zehn, zwanzig Jahre Erfahrung als Apfelbauer. Ich habe das ganze Jahr gearbeitet. Im Herbst ist die Ernte. Ich gehe auf den Markt und gebe diesen tollen Äpfeln einen Preis, nehmen wir an 10, einfach so als Zahl, und es funktioniert gut. Dann kommt ein Jahr, wo kurz vor der Ernte ein Hagelsturm wütet. Die Äpfel fallen herunter, sind angeschlagen, angebeult. Ich komme auf den Markt. Was passiert, wenn ich sage: „Ich will für diese Äpfel 10 haben“? Die Leute lachen mich aus, weil die Äpfel es nicht

wert sind. Wäre es sinnvoll zu sagen: „Ich habe die 10 verdient, denn ich habe zehn Jahre studiert, zwanzig Jahre Erfahrung als Apfelbauer und das ganze Jahr gearbeitet“? Eben genau nicht! Das Einzige, was den Preis bestimmt, ist das Produkt an sich. Es interessiert niemanden, wie viel ich dafür gearbeitet habe. Es interessiert niemanden, welche Ausbildung ich habe, und es interessiert auch niemanden, wie viel Erfahrung ich habe. Das einzig Interessante ist: Wie gut ist das, was ich anbiete?

Und jetzt wird es sehr interessant. Was bedeutet das für uns? Wisst Ihr, wofür sich Leute heute bezahlen lassen? Für Arbeitszeit, für Ausbildung und für Erfahrung. Wen interessiert das? Keinen Menschen. Als ich mein Abitur machte als Diplomingenieur, gab es in Karlsruhe zwei Arten von Diplomingenieuren, diejenigen von der Uni, wie ich, und diejenigen von der Fachhochschule. Das Studium war unterschiedlich, die Vorausbildung war anders. Für das Studium an der Uni brauchte man Abitur, Baupraktikum, und beim andern Studium herrschten andere Bedingungen. Das klingt jetzt nicht weiter wichtig, aber nachher, wenn jemand damals einen Job bekam, hatte der von der Uni sofort Anderthalbtausend mehr, noch ohne einen Bleistift berührt zu haben. Man sagte: Der ist Akademiker, der andere ist bloss von der Fachhochschule. Ob jener vielleicht mehr bewegen kann, hat erstmal nicht interessiert. Man hat für das längere Studium bezahlt.

Das Einzige, woran ich erkennen kann, was mir zusteht, ist: Wie viel Wert schöpfe ich für die Firma, für die ich arbeite? Und dieses ganze System ist heute nicht mehr gängig. Heute wird bezahlt nach Ausbildung, nach Arbeitszeit, nach Erfahrung, und es gibt Leute, die bei einem Einstellungsgespräch darauf pochen: „Ich habe die und die Erfahrung, diese Ausbildung und ich verlange 4000 netto.“ Wenn ich Chef wäre, und einer sagte das zu mir, was würde ich daraus schliessen? Ich und meine Firma sind dem egal. Wenn jemand zu einem Einstellungsgespräch kommt, und ich bin ihm nicht egal, was würde er sagen? Er würde sagen: „Die und die Fähigkeiten habe ich, das und das kann ich für Ihre Fir-

*Das Einzige, woran ich erkennen kann, was mir zusteht, ist:
Wie viel Wert schöpfe ich für die Firma, für die ich arbeite?*

ma möglicherweise in Bewegung setzen. Was genau brauchen Sie?“ Dann würde ich ihm erklären, was ich brauche, wofür ich ihn haben will. Dann sagt er: „Das kann ich. Ich kann das und das in Bewegung setzen, und dafür will ich soundso viel haben.“ Jetzt ist das eine konkrete Zahl, die ich als Chef nachvollziehen kann. Heutzutage werden viele Leute völlig überbezahlt, völlig unterbezahlt, völlig richtig, völlig falsch behandelt, weil das Prinzip verlorenght.

Wenn ich Erfolg haben will, finanziell, dann muss ich diese Prinzipien durchschauen: Stufe eins: Ich habe etwas zu bieten, das ganz besonders und wertvoll ist und das Menschen brauchen. Stufe zwei: Ich kann es so darstellen, dass ein anderer Mensch es versteht und unbedingt haben will. – Aus der Änderung an Lebensqualität, die sich daraus ergibt, mache ich meinen Preis. Nicht anhand von meinem Aufwand, meiner Erfahrung, meiner Ausbildung, sondern anhand von dem, was bewegt wird. Bewege ich viel: grosser Preis. Bewege ich wenig: kleiner Preis.

Aber eigentlich beginnt der Weg zum Geld noch früher. Bevor ich nämlich weiss, ob das, was ich geben kann, wertvoll ist für jemanden, muss ich erstmal wissen: Was kann ich überhaupt geben? Bevor ich wissen kann, was ich geben kann, muss ich wissen: Wer bin ich? Und da haben viele Probleme. Haltet mal jemanden auf der Strasse an und fragt ihn: „Wer bist Du?“ „Ich bin Briefträger.“ „Ich heisse so und so.“ „Ich wohne da.“ Wenn ich sage: „Als Mensch, wer bist Du?“ Da fällt keinem etwas ein. – Die richtige Antwort wäre: „Ich habe diese Fähigkeiten, diese Möglichkeiten, diese Sehnsüchte und kann das im Leben umsetzen. Das als Ganzes macht mich aus als ein Mensch in Aktion. Das bin ich.“ Beindruckend im Unterschied zu: „Ich heisse Harald. Ich bin Briefträger. Müllfahrer. Flötist. Flöte quer, Flöte längs.“ Das sagt nichts aus über das, was ich bin und was ich machen kann. Eigentlich beginnt der Weg zum materiellen Erfolg damit, dass ich mich frage: Was macht mich besonders? Was sind meine Eigenheiten, meine Fähigkeiten? Das heisst nicht: Ich habe etwas zu bieten, was ich gelernt habe, sondern: Ich als Mensch habe Fähigkeiten. Ich bin zum Beispiel besonders witzig, habe ein gutes Gedächtnis, einen guten Überblick, grosses Organisationstalent, bin sehr intuitiv, sehr zugänglich, sehr kommunikativ, ich liebe Menschen, ich bin mag-

netisch usw. Das sind persönliche Aspekte. Und jetzt könnte ich fragen: Diese persönlichen Aspekte plus vielleicht das, was ich gelernt habe, das könnte ich geben – aber wer braucht so etwas? Vielleicht ist meine Fähigkeit nur Zuhören, und mehr ist mir nicht eingefallen. Aber die Fähigkeit zuzuhören kann ich auf vielfältige Weise verwenden: An der Bar als Barkeeper, indem die Leute nicht nur wegen ihrem Bier zu mir kommen, sondern weil ich ihnen zuhöre, an der Rezeption, in der Buchhandlung, im Seminar, überall. Ein guter Zuhörer schafft sich Freunde, denn jeder will jemanden haben, der zuhört.

Fällt mir an mir als Persönlichkeit gar nichts ein, was irgendwie besonders ist und das irgendeiner brauchen könnte, und ich habe nur das, was ich gelernt habe, dann bin ich schon mal nicht so gut dran. Und wenn ich dann noch herausfinde, dass das, was ich gelernt habe, Millionen von Leuten auch gelernt haben, bin ich ganz schlecht dran. Und wenn ich mich dann noch nicht traue zu sagen, was ich gelernt habe, obwohl ich persönlich gar nichts zu bieten habe, weswegen das gar nichts nutzt, was ich gelernt habe, kann ich gleich einpacken. Dann ist mein



*Ich glaube ich weiss, was mich besonders macht,
ich glaube ich weiss, was Menschen brauchen,
und ich habe eine grosse Sehnsucht, ihnen das zu geben,
was sie brauchen – dauernd und immer,
egal, wo ich sie treffe, will ich das Beste für sie.*

finanzielles Niveau am Ende. Böseartig betrachtet – was heisst das? Jemand, der zu wenig Geld hat – woran kann das liegen? Er weiss nicht, wer er ist, er weiss nicht, was er zu bieten hat, er weiss nicht, was andere Menschen brauchen. Oder er weiss, was andere Menschen brauchen und was er zu bieten hat, kann es aber nicht darstellen. Oder er kann es darstellen, er weiss, dass es gut ist, findet aber nicht die Menschen, die es brauchen. Mehr Gründe gibt es nicht.

Wenn ich weiss, wer ich bin, ich weiss, ich habe etwas zu bieten, ich bin besonders, ich weiss, wer es braucht, ich kann es darstellen auf eine Weise, dass es verständlich ist, und ich kenne die, die es brauchen, und ich biete es denen an – dann habe ich Erfolg. – Jeder, der nicht so erfolgreich ist, materiell oder finanziell, hat in dieser Kette irgendwo ein Problem.

Wenn ich auf mein Leben zurückschaue – ich war enorm erfolgreich, mit den finanziellen Möglichkeiten und überall. Die Möglichkeiten kamen zu mir. Ich wurde getragen vom Leben und das hatte einen Grund: Ich glaube ich weiss, was mich besonders macht, ich glaube ich weiss, was Menschen brauchen, und ich habe eine grosse Sehnsucht, ihnen das zu geben, was sie brauchen – dauernd und immer, egal, wo ich sie treffe, will ich das Beste für sie.

Ich erzähle Euch eine Geschichte, die das darstellt, was ich meine. Ich habe einen Freund, der ist Coiffeur und kommt aus Bern. Seine Idee war, nach Zürich zu gehen, um dort erfolgreich zu werden. Schwierig – allein schon sein Akzent verrät ihn. Er war sich des allgemeinen Bildes der Berner bewusst und wollte es trotzdem tun. Und er war sehr clever. Er wusste, es gibt keinen Coiffeur, der so gut ist, dass er alle austicht, das kann nicht sein. Es gibt gute und weniger gute, aber gute gibt es viele. Als guter Coiffeur konnte er hier keine Karriere starten, noch dazu als Berner. Er musste sich fragen: Was brauchen die Leute darüber hinaus?, und

überlegte: Was brauchen die Leute grundsätzlich? Leute brauchen Zuhörer, Leute wollen verwöhnt werden, Leute wollen in einer schönen Stimmung sitzen, Leute wollen informiert sein, Leute wollen wichtig genommen werden – all das. Er sagte: Das mache ich, ich mache ein Komplettpaket. Er mietete eine Wohnung, mit Blick auf die Limmat. Da waren grosse Fenster. Er liess Frisierspiegel machen, die genau hinter den Säulen standen, so dass jeder, der im Salon sass, immer rechts und links vorbeigucken und sehen konnte, was da vor sich ging. Er besorgte die besten Espressomaschinen, eine Musikanlage, wunderschöne Musik, ein, zwei, drei Tabulare, wo nur Prospekte, Bücher und Kataloge drin standen über alles, was in Zürich läuft, wer was macht. Er war ein wandelndes Lexikon. Wenn man etwas wissen wollte, die neuesten Geschichten, den neuesten Klatsch, die neuesten Konzerte – er wusste alles. In kurzer Zeit war sein Salon ziemlich voll.

Aber er machte noch etwas anderes, was in die Richtung geht von dem, was ich erzählt habe. Er ging überall dorthin, wo Leute waren. Da sah er Frisuren, sprach die Leute an: „Weisst Du was, Deine Haare sollten etwas länger sein, vielleicht hinten kürzer, andere Farbe. Würde Dir viel besser stehen.“ Die Leute wunderten sich: „Wieso sagst Du das?“ „Ich bin Coiffeur, ich kenne mich aus. Und diese Beratung war umsonst.“ „Coiffeur? Wo arbeitest Du denn?“ „Ich habe hier einen Salon, übrigens wunderschön, und tollen Espresso.“ Er erzählte, der andere liess sich eine Karte geben, und mein Freund machte sich wieder vom Acker. Der andere schaute die Karte an: „Das finde ich jetzt mal gut. Der hat mir einen Rat geben, ohne etwas zu wollen, hat so einen tollen Friseursalon. Da geh ich hin.“ – Das war seine Masche. Und was ist daran besonders? An der Art, wie er mit den Leuten umging, zeigte er: Ich habe Interesse, ich habe Dich beobachtet, habe erkannt, was Dir gut tut, und ich sag's Dir. Er hinterliess noch ein Angebot und verdrückte sich. Das hat die Leute beeindruckt.

Er hatte keine Dollarzeichen in den Augen, sondern er wollte Kontakt, er wollte sein Angebot machen – natürlich langfristig schon mit der Hoffnung, dass jemand kommen würde. Es funktionierte hervorragend. Inzwischen ist er Starcoiffeur. Schauspieler gehen hin, Filmstars, alles was Rang und Namen hat. Er wird eingeladen in Filmstudios, auf Filmsets. Er machte richtig Karriere. In seinem Salon ist er jetzt selten. Das machen andere Leute auf seine Art weiter. Er ist jetzt unterwegs – und er ist ein Superbeispiel dafür, wie man erfolgreich wird.

Wenn ich sichergehen will, dass ich Erfolg haben kann, ist das Erste, was ich wissen muss: Ich hab's verdient. Mein Freund wusste das, denn er hat den Leuten viel gegeben. Ich habe vorher erwähnt, es reicht nicht aus, Experte zu sein. Ich muss auch wissen: Ich bin besonders, konkurrenzlos. Mal ehrlich gefragt: Gibt es heute etwas, das einzigartig ist? Kaum. Es gibt fast überall alles in irgendeiner Form. Wenn also einer behauptet, er habe etwas ganz Einzigartiges, ist es wahrscheinlich enorm übertrieben, wahrscheinlich stimmt's gar nicht. Wenn es also kein Ding gibt, das einzigartig ist – wie kann ich dann etwas Einzigartiges erzeugen, womit ich etwas in Bewegung bringe? – Es ist die Kombination, ich verkaufe mich als Paket. Ich verkaufe mich als Mensch, mit meinen menschlichen Eigenschaften, ich verkaufe meine Dienstleistung mit vielen andern Dingen, die ich zusätzlich schenke, und ich verkaufe das, worum es eigentlich geht. Damit meine ich: Wenn ich erfolgreich sein will, dann muss mir der andere Mensch wichtig sein. Die einzige Frage, die mich beschäftigt, ist: Was kann ich ihm Gutes tun? – Wenn ich das rauskriege und ich bringe es ihm bei, und ich bin bereit, es ihm zu geben, dann ist mein Weg zum Erfolg frei. Viele machen gewisse Dinge nur um Geld zu verdienen, weil sie glauben: Ich habe kein Geld und ich brauche ganz schnell ganz viel. Das führt zu einer Ausstrahlung, die nicht dem entspricht, was ich eben gesagt habe, sondern die strahlen aus: Ich will haben! Weil ich es brauche! Jetzt!

Die andere Ausstrahlung ist: Ich bin auf Deiner Seite. Ich will, dass es Dir gut geht. Ich tue etwas, was Dir gut tut, was Dich betrifft, was Deine Lebensqualität steigert. Das ist meine Sehnsucht. Wenn der andere das kriegt und sich freut – „Oh, das war jetzt aber gut!“ –, dann hat er auch Lust mir etwas zurückzugeben. Und nur dann. Interessanterweise spielt dann der Preis keine Rolle. Der Preis spielt dann eine Rolle, wenn das, was ich kriege, mittelmässig ist. Dann sag ich mir: Das krieg ich überall, viel billiger.

Wenn ich der Einzige bin, der etwas hat, dann ist mein Preis nicht teuer oder günstig, sondern entsprechend. Aber wenn es viele gibt, die das machen, was ich mache, dann ist mein Preis teuer oder billig, relativ zum Rest. Deshalb ist es so: Ich muss wissen, was ich andern Menschen zu bieten habe, warum ich für sie wichtig bin, welchen Unterschied ich mache neben andern Menschen. Daraus berechnet sich der Preis.

Vielleicht seid Ihr in die Falle gegangen, indem Ihr dachtet: Arbeitszeit muss bezahlt werden. Oder: Meine Ausbildung muss bezahlt werden. Oder: Meine Erfahrung muss bezahlt werden. Vielleicht seid Ihr in die Falle getappt und habt einfach unterstellt, Euch stehe etwas zu, obwohl Ihr gar nicht wirklich im Herzen etwas dafür getan, nämlich Lebensqualität erzeugt habt.

Übrigens ist es privat genauso. Wenn ich Freunde habe, die wirklich auf meiner Seite stehen, die mich lieben, die alles für mich tun, zu jeder Zeit, dann nur deshalb, weil ich für sie eine enorme Lebensqualität geschaffen habe. Wenn ich bedeutungslos bin, dann messen mir andere Menschen auch keine Bedeutung zu und tun auch nichts für mich.

Bin ich bedeutungsvoll, dann ist es anders. Fragt Euch mal – Hand aufs Herz: Wie wichtig bin ich für andere Menschen? Was ist das Besondere an mir? Warum hat jeder, der mich nicht kennt, einen Verlust erlitten? Das klingt jetzt ein bisschen witzig, aber bei manchen Firmenseminaren frage ich

Vielleicht seid Ihr in die Falle getappt und habt einfach unterstellt, Euch stehe etwas zu, obwohl Ihr gar nicht wirklich im Herzen etwas dafür getan, nämlich Lebensqualität erzeugt habt.

einen, der in der Runde sitzt: „Sag mal, wie viel Geld verdienst Du und wieso hast Du das verdient?“ Was glaubt Ihr, wie oft kommt da eine vernünftige Antwort? Eigentlich nie, und das ist erschütternd, wenn jemand in einer Firma sitzt und keine Ahnung hat, ob er für die Firma überhaupt etwas bewegt oder nicht.

Nehmen wir ein Beispiel aus dem Buchhandel. Da kriegt einer sagen wir 8000 im Monat. Du fragst ihn: „Womit hast Du Dir 8000 Franken verdient, was hast Du geleistet für mich, für meine Buchhandlung?“ „Oh, ich war zwölf Stunden da, jeden Tag.“ Das überzeugt nicht. „Und was hast Du getan in diesen zwölf Stunden?“ „Ich habe Leute beraten.“ „Wie viel haben die Leute aufgrund von Deiner Beratung gekauft?“ „Weiss ich nicht.“ – Versteht Ihr, woran es hängt? Eine Buchhandlung kann nur leben, wenn sie Umsatz macht – ist ja klar. Und wenn dort einer arbeitet, dann muss er sein Gehalt abhängig machen von dem, was für einen Umsatz er für die Buchhandlung kriegt. Schafft er keinen Umsatz, ist er nur ein Klotz am Bein. Das geht nicht. Es ist uninteressant, wie lange der da ist. Es ist toll, wenn er nur zwei Stunden da ist und 40 Leute dazu bringt, 80 Bücher zu kaufen. Dann reicht es, wenn er eine Stunde am Tag da ist.

Es geht nicht um Arbeitszeit und Pünktlichkeit. Es geht nur darum, was jemand in seiner Zeit bewegt.

Also, wenn Ihr Euch mal die Hand aufs Herz legt und fragt: Wie viel bewege ich für andere Menschen, in meinem Beruf, für meine Firma, aber auch in meiner Partnerschaft, in meinem Freundeskreis? Bin ich wirklich wichtig? Bin ich eine relevante Grösse im Leben anderer Menschen? Bin ich bedeutungsvoll? – Kommt kein eindeutiges Ja, dann habt Ihr ein Problem. Wenn nicht mal Ihr wisst, warum Ihr wichtig seid, wie können es andere wissen?

Sagen wir, ich bin Vertreter und klinge irgendwo: „Ich habe hier einen Staubsauger. Ich weiss zwar nicht, warum Sie ihn kaufen sollten, aber wollen Sie ihn trotzdem?“ Das funktioniert nicht. Oder ich spreche eine Frau an: „Ich würde gern mit Dir ein Eis essen. Ich weiss zwar nicht, warum wir das tun sollten, aber kommst Du trotzdem mit?“ Das geht auch nicht. Wenn ich hingegen irgendwo hingehe und sage: „Ich habe hier den besten Staubsauger. Der spart Ihnen vier

Stunden Arbeit am Tag. Ihre Wohnung ist so was von staubfrei und gut. Er ist leicht und geräuschlos, das Beste auf dem Markt – nicht ganz billig, aber Sie werden sehen, Ihr Leben ist nie wieder wie vorher. Wollen Sie ihn sehen?“ Sehen kann nicht schaden, und es ist etwas anderes, als wenn ich sage: „Ich weiss nicht, warum sie ihn sich angucken sollten, aber darf ich ihn reinbringen?“ Interessanterweise verhalten sich viele genau so. Sie denken positiv, wie das in vielen Büchern steht, und stellen sich vor, Geld komme zu ihnen, Reichtum und Möglichkeiten, Verbindlichkeiten, alles komme zu ihnen. Das kann ich mir vorstellen, bis ich schwarz werde. Es wird nicht funktionieren, wenn tief innen kein Gefühl ist: Ich hab's verdient, weil ich wirklich wichtig bin für die Welt oder für bestimmte Menschen. Und das ist aus meiner Sicht der Punkt, dem in all diesen Büchern viel zu wenig Beachtung geschenkt wird.

Dass positiv denken funktioniert, das glaube ich schon. In manchen Büchern steht, es funktioniert, wenn ich ganz stark an etwas denke. Dann komme es irgendwann. Das ist so. Manchmal auf jeden Fall. Aber stellt Euch vor, da steht drin, wenn ich mir jeden Tag für zwanzig Minuten etwas ganz stark vorstelle, kommt es in mein Leben. Wie kann es dann sein, dass Dinge in mein Leben kommen, die ich mir gar nie vorstellen würde. – Darüber muss man sich mal Gedanken machen. Oder manchmal wünsche ich mir etwas ganz stark, zwanzig Minuten am Tag, und was passiert? Das Gegenteil kommt.

In unserem Energiefeld sind unsere Gedanken drin, unsere Erinnerungen, unsere Erfahrungen, unsere Hoffnungen, unsere Ängste, unser Selbstbild, unser Weltbild, unser Bild, wie wir uns zur Welt verhalten – alles ist da drin. Dieses Energiefeld strahlt Tag und Nacht. Dieses Energiefeld schafft eine Art Grundgefühl für mich und mein Leben. Und es ist das Gefühl, das mich in Verbindung setzt zu den Elementen in meinem Leben. Dieses Gefühl ist grösstenteils unbewusst. Es entsteht aufgrund von allem, was ich je erlebt habe, was mich jemals von aussen berührt hat. Wenn dieses Gefühl mich nach links zieht, aber der Erfolg ist rechts, und zwanzig Minuten am Tag orientiere ich mich rechts, und 23 Stunden 40 Minuten links – wie rechnet sich das energetisch? – Überhaupt nicht. Und das ist der Punkt.

Die Gefühle, die ich ausstrahle, sind von dem abhängig, wovon ich wirklich überzeugt bin, was ich wirklich glaube über mich und über das, was ich bin, und welchen Unterschied ich für andere

Menschen zu machen glaube. Was ich wirklich tief innen glaube zu wissen, das entscheidet darüber, was ich ausstrahle.

Harald Wessbecher erforscht seit seiner Kindheit in Bewusstseinsreisen und ausserkörperlichen Erfahrungen die gestaltenden und wahrnehmenden Fähigkeiten und Möglichkeiten menschlichen Bewusstseins. Seit über 25 Jahren ist es sein Anliegen, in Vorträgen, Seminaren und persönlichen Beratungen zu zeigen, wie wir alle wieder in Kontakt mit solchen oft noch ungenutzten Bewusstseinskräften kommen und unser ganzes Potenzial entfalten können, für mehr Gesundheit, Erfolg und Lebensqualität, für mehr Sinn, Tiefe und Gottverbundenheit.
Homepage: www.haraldwessbecher.de

