

ALEX DÜSSELDORF FISCHER

REICHER ALS DIE GEISSENS

Mit null Euro Startkapital in fünf
Jahren zum Immobilien-Millionär

Mehr kostenlose Inhalte und Kurse unter:

www.alex-fischer-duesseldorf.de

© Alex Fischer | Hüttenstr. 31b | 40215 Düsseldorf

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Alex Fischers Genehmigung wiedergegeben werden.

Inhalt: Alex Fischer

Herausgeber: AF Media GmbH, Opladener Straße 149, 40789 Monheim
Herstellung: A8 Medienservice GmbH: www.berliner-buchdruck.de, Berlin
Projektmanagement & Design: www.buchkodex.de, Düsseldorf

ISBN 978-3-9818061-0-6

Analysiere deine Glaubenssätze: Kann ich haben?

Warum deine Glaubenssätze über Erfolg und Misserfolg entscheiden werden

Eine Sache habe ich leider erst relativ spät in meinem Leben erkannt: dass alle Menschen sogenannte finanzielle Muster haben. Fast jeder kennt einen Menschen, dem es sehr leicht fällt, schnell viel Geld zu verdienen. Auf dem Gipfel seines Erfolges macht dieser Mensch meist alles wieder kaputt und ist fast pleite. Dann kämpft er sich noch einmal hoch bis zum Gipfel und kurz danach ist alles wieder kaputt.

Dann gibt es Menschen, die nie über eine gewisse Einkommenshöhe hinauskommen. Egal was sie tun. Sie beißen sich daran richtig die Zähne aus und es gibt scheinbar keinen Fortschritt.

Oder kennst du vielleicht Leute, die wirklich Angstschweiß bekommen, wenn ihr Aktiendepot unter einen Wert von 100.000 Euro sinkt? Oder der Künstler, der, obwohl er geniale Arbeit abliefert, immer noch kellnern muss?

Finanzielle Muster

Lange Rede, kurzer Sinn: Menschen folgen finanziellen Mustern. Diese wurden ihnen entweder von ihrer Umgebung eingepreßt oder man hat

sie selbst (mehr oder weniger unbewusst) festgelegt und ist nun Opfer seiner eigenen früheren Entscheidungen.

Wahrscheinlich hattest du wie ich auch einen Klassenkameraden, der von den reichen Eltern immer mit den schicksten Klamotten und den coolsten Gadgets ausgestattet wurde.

Was habe ich mir damals gedacht? „Ach, der hat das eigentlich gar nicht verdient“, „Ich will gar nicht so aussehen wie er, wie ein Lackaffe“, „Ihm fällt alles einfach so in den Schoß“ etc. Und erst sehr viel später erkannte ich, dass ich in meiner Vergangenheit Entscheidungen und Glaubenssätze getroffen hatte, die sich auf mein gegenwärtiges Leben stark auswirkten.

Erst als ich begann, mir diese bewusst zu machen und sie zu beseitigen, änderten sich meine grundlegenden finanziellen Muster. Und ich stellte sogar fest, dass es nicht nur finanzielle Muster sind. Zum Beispiel assoziierte ich früher Lernen mit „unangenehm, anstrengend, ist doch eh unverständlich, nur was für Genies, wofür braucht man das“ und allgemein negativen Gefühlen.

Das Gleiche hatte ich in Bezug auf Geld und auch in Bezug auf „Helfen“. Ich empfand es beispielsweise immer als Schwäche, Hilfe anzunehmen oder um Hilfe zu bitten. Und eine ganz merkwürdige Sache war, dass ich jedes Mal, wenn mir jemand Hilfe anbot, das Gefühl hatte: „Was will denn der von mir?“, oder: „Ich glaube, der will mich beschließen oder mir etwas Böses.“ Umgekehrt fand ich es extrem anstrengend, wenn Leute sich nicht helfen lassen wollten, obwohl ich ja selber so war.

Gefährliche Glaubenssätze

Wenn du also folgende Assoziationen mit dem Thema Geld, Reichtum und Erfolg hast, solltest du an deinen Glaubenssätzen arbeiten:

- » Neidgedanken bezüglich reicher oder wohlhabender Leute
- » die Idee, dass jemand, der einen schönen Wagen fährt, das wahrscheinlich auf Kosten anderer tut
- » dass Geld schmutzig und anrühlich wäre
- » „Der hat das nur durch seine Beziehungen oder durch seine Eltern dorthin geschafft“
- » „Das wurde doch eh ‚nur‘ geerbt“

Auch hört man oft im Familienkreis (das war bei mir Gott sei Dank nicht so), dass Geld stinke, reiche Leute Ausbeuter wären und allgemein negative, abwertende und neidische Aussagen zum Thema Geld.

Warum „Geld haben“ oft negativ besetzt ist

Woher kommt das? Denn genau genommen ist Geld ja nur eine Art Energiespeicher, der es einem erlaubt, die Dinge zu tun, die man möchte. Warum ist Geld so negativ assoziiert? Auch das, schätze ich, haben wir Gordon Gekko mit seiner Mentalität „Gier ist gut“ zu verdanken.

So merkwürdig es klingt, aber dieser Blockbuster mit dem Namen „Wall Street“ beflügelte eine ganze Generation und führte in den 80er-Jahren zu einer völligen Änderung der Firmenkultur. Weg vom Customer-Value (Wert für den Kunden ist wichtig), weg vom Mitarbeiter-Value (Wert für den Mitarbeiter steht im Vordergrund), hin zum Shareholder-Value (nur das Wohl der Kapitalgeber zählt). Ich denke, diese These (die Giermentalität hat Geld in Verruf gebracht) ist höchstwahrscheinlich richtig, denn die Deutschen hatten vor den 80er-Jahren mehr Achtung vor Geld als heutzutage.

Durch diesen Trend kam immer mehr die „Abzockmentalität“ in Mode, und Leute versuchten, Geld zu „machen“ und es auf Kosten anderer zu erlangen. Der Fehler war also „Gier ist gut“ anstatt „wertvoll und beitragend sein“. Und ich stellte mir damals die Frage: „Was ist Geld und warum haben die meisten keines?“ Auch sie war nicht leicht zu beantworten, aber in diesem Buch nachfolgend dazu mehr.

Das hat für dich zur Folge ...

Und jetzt haben wir den Salat. Wir haben unbewusst seit dem Beginn unseres Lebens immer wieder Entscheidungen getroffen, mit dem Tenor: „Geld ist schlecht.“ Und ich musste für mich selbst bitterlich herausfinden, dass all diese Entscheidungen immer noch vorhanden und abgespeichert sind. Noch schlimmer – sie wirken täglich in der Gegenwart.

Und jetzt stell dir vor, du hast in deinen Lebensjahren 3 bis 25 Tausende Male entschieden, „Geld ist schlecht“ (natürlich nicht exakt in diesem Wortlaut, aber mit dieser Bedeutung: „Geld = unangenehm, schlecht, knapp, unsauber, will ich nicht etc.“).

Jetzt, mit 25, entscheidest du dich auf einmal dagegen: einmal, zweimal, vielleicht fünfmal, vielleicht zehnmal: „Ich möchte jetzt Geld haben.“ Wenn du schon mal eine Massenschlägerei gesehen hast, 1.000 gegen 10, dann ist dir sicher klar, wie das Ergebnis sein wird.

Leider ist es das Gleiche mit unseren Entscheidungen. Es fällt uns schwer, das Rauchen aufzugeben, weil wir im Laufe unseres Raucherdaseins Zigtausende Male gesagt haben: „Oh toll, jetzt eine Zigarette“, „Oh, eine Zigarette entspannt mich“, „Ach, ist das nicht toll zu rauchen?“ ... Dann entscheiden wir uns dagegen, sagen zwei-, dreimal, dass wir mit dem Rauchen aufhören, und wundern uns, warum das nicht funktioniert.

Wie du deine geistigen Bremsen lösen kannst

Was ist die Lösung? Es bringt nichts, Glaubenssatz gegen Glaubenssatz („Rauchen ist toll“ vs. „Ich will Nichtraucher werden“) zu richten. Die Lösung ist vielmehr: **Du musst alte, nicht mehr zeitgemäße Glaubenssätze anhand von Bewusstmachung auflösen. Du musst also zwei Sachen erkennen:**

1. **wie in etwa der Glaubenssatz lautet,**
2. **wann und warum du diesen Glaubenssatz gemacht hast.**

Durch Schritt 1 und 2 wird dir der Glaubenssatz bewusst. Von dem Zeitpunkt an kann er nicht mehr unbewusst gegen deine neuen Glaubenssätze arbeiten. Außerdem habe ich bei mir noch zwei weitere Gründe festgestellt, warum ich mich selbst geistig oft blockiert habe:

1. Ich neigte dazu, Versagen zu erklären und zu rechtfertigen. Zum Beispiel wenn ich den Gedanken hatte, dass „jemand auf ehrliche Art nicht so schnell erfolgreich geworden sein konnte“ (weil ich nicht so schnell erfolgreich geworden war wie ein anderer, verpasste ich mir einen üblen Glaubenssatz).
2. Ich habe falsche Entscheidungen getroffen, Fehler begangen und trotzdem darauf beharrt, dass meine Meinung richtig sei. Somit habe ich unerfolgreiche Vorgehensweisen fast schon zwanghaft wiederholt, um damit „zu beweisen“, dass ich doch richtig lag. Diese Rechthaberei bezüglich meines eigenen Verhaltens hat mich unglaublich viel Geld gekostet. Aber Gott sei Dank bin ich nicht der Einzige auf der Welt, der dieses Problem hat/hatte.

Ich weiß, das ist ein sehr interessantes Thema. Da dies aber ein Buch ist, das mit finanziellem Erfolg zu tun hat, kann ich an dieser Stelle leider nicht tiefer darauf eingehen. Möchtest du mehr dazu wissen, empfehle ich dir auf meiner Website vorbeizuschauen.

Teste dein Verstehen:

- + Warum haben manche Menschen von Geld so eine schlechte Meinung und wie schadet diese Meinung diesen Menschen?
- + Warum kämpfst du mit dir selbst, wenn du alte/nicht sinnvolle Glaubenssätze hast?
- + Welche zwei Dinge musst du erkennen, damit sich alte Glaubenssätze auflösen?
- + 12 weitere wichtige Aufgaben und Coachingfragen, um negative Glaubenssätze zu löschen und erfolgreiche Glaubenssätze in deiner Persönlichkeit zu etablieren, findest du im Workbook Nr. I auf Seite 64 meiner „90-Tage-Challenge“.